دراسات في الإعلام

ON AIR

مهارات مقدم البرامج

الكاريزما .. الصوت .. الجسد

محمد الطوبجي



مهــارات مقـدم البرامـج

الكاريزما..الصوت.. الجسد

مهارات مقدم البرامج

الكاريزما..الصوت.. الجسد

محمد الطوبجى

الطبعة الأولى: نوفمبر 2018

رقم الإيداع: 2018/16370

الترقيم الدولي: 9789773194369

الغلاف: مها حمـدي

60 شارع القصر العيني - 11451 - القاهرة

ت: 27921943 - 27954529 فاكس: 27947566

www.alarabipublishing.com.eg

بطاقة فهرسة

الطوبجي، محمد

مهارات مقدم البرامج/ محمد الطوبجى، القاهرة: العربي للنشر والتوزيع، 2018 - ص؛سم

تدمك: 39789773194369

1- الإعلام

2- المهارات

3- البرامج الإخبارية(صحافه)

أ- العنوان 001.5

مهــارات مقـدم البرامـج

الكاريزما..الصوت.. الجسد

محمد الطــوبجى



الإهـــداء

إلي روح أبــي وأمــي..

أصحاب الفضل عليَّ في كل شيء

إلي أيتــن وإيــاد أبنــائي..

أتمنى أن أكون لهم قدوة ومثل يُحتذى به

إلي كــل مَن كــان سبباً في ظهــور كتــابي هــذا..

أساتذتي.. قدوتي.. أصدقائي.. ودار نشر العربي

تحيــاتي،،

محــمد الطوبجــي

مقدمة

أنا بحلم إنى أكون مذيع، أنا عايز أكون مقدم برامج، جمل متكررة سمعتها كثيراً مـن عدد كبير مـن الشـباب، الـذين يرغبـون فى العمـل الإعلامـى، وخاصـة فى مجـال تقـديم البرامج، فهؤلاء الشباب لديهم طموح وهذا شئ أكثر من رائع، ولكن يبقى السـؤال هـل هؤلاء الشباب يمتلكون المتطلبات اللازمة لمقدم البرامج؟ يجب أن يسأل كل واحد مـنهم نفسه هذا السؤال، وأن يكون صريحاً فى إجابته على نفسه، ولكى تكـون الإجابـة سـليمة فيجب أن يعلم هؤلاء الشباب ما هى هذه المتطلبات .

دعونى فى مقدمتى أن أحـاول أن أفـتح امـامكم البـاب الصـحيح، حتـى يـتم التحـرك بشكل منهجى سـليم، ليسـتطيع الشـباب تحقيـق أحلامهـم التـى تـراودهم وتشـغلهم، فعندما نرغب فى طرق المجال الإعلامى وخاصة باب التقديم البرامجى، فعلينـا ان نعلـم جيداً أن مقدم البرامج عليه ان يتميز بشيئين رئيسيين وهما:

الأول: وهو الأمر الذى ليس لأى إنسان دخل فيه، لأنه يرتبط بعطاء الخالق للإنسان، من قبول وصوت مميز وجسد سليم متناسق، فهذه الصفات عندما تتوفر وتتواجد عنـد من يرغب فى العمل كمقدم للبرامج فعليه أن يفكر بعد ذلك فى الأمر.

الثانى: وهو الذى يرتبط بتنمية مهارات هذا الشخص، من خلال التدريبات الصـوتية على الإلقاء والأداء، والتدريبات الحركية اللازمة، فحينما يتم إمتلاك تلك المهـارات، فإنـه سيستطيع العمل فى التقديم البرامجى، إن كان فى الإذاعة، أو التليفزيون.

لذا يجب أن يتم وضع أنفسنا فى موضع الإختبار الصادق دون تحيز، حتـى يسـتطيع كل شخص تقييم نفسه بشكل صحيح، ويبدأ فى طـرق الأبـواب، وهـو يعلـم أنـه يمتلـك المهارات المبدئية التى تؤهله فى العمل كمقدم للبرامج.

وهنـاك الكثـيرون الـذين يظهـرون عـلى الشاشـات، ونجـدهم لا يمتلكـون القبـول، بالإضافة إلى إمتلاكهم بعـض العيـوب الخلقيـة، إن كـان فى ملامـح الوجـه، أو عيـوب فى النطق؛ فهؤلاء لا يمكن وضعهم فى فئة مقدمى البرامج، حتى وإن جائتهم الفرصـة، التـى أتيحت لهم بسبب طبيعة وظيفـتهم، أو بقـدرتهم عـلى جلـب الإعلانـات، التـى تفـرض وجودهم عـلى الشاشـات وخاصـة شاشـات القنـوات الخاصـة، ولكـن فى النهايـة سـتجد الإقبال عليهم والمتابعة لهم ضعيفة جداً وليس لهم التأثير المأمول.

فمقدم البرامج يجب أن يمتلك المقومات والمهـارات، التـى تسـمح لـه بـالظهور عـلى الشاشة، أو فى الإذاعة. ويجب أن نعلم جيداً أن المقومات والمتطلبات فى العمل الإذاعى، تختلف عن العمل التليفزيونى، فالإذاعة تعتمد فى الأول والأخر على الصوت فقط، لذلك فإن مقدم البرامج الإذاعى، عليه أن يعى أن قوته وتأثيره على المستمع، تكون من خـلال صوت معبر يمتلك كافة المهارات اللازمة، ليستطيع أخذ المستمع إلى عالم الخيال المصنوع من خلال إمتلاكه مهـارات صـوتية مميـزة، أمـا العمـل فى التقـديم التليفزيـونى، فهنـاك عناصر تكمل بعضها البعض لتحدث تأثيراً فى المشاهد، فمقدم البرامج التليفزيونى يحتاج إلى مهارات صوتية وجسدية يستطيع من خلالهما التعبير عما يريد توصيله للمتلقى.

لذلك فإن معرفة متطلبات العمل الإذاعى والتليفزيـونى، يجعـل مقـدم الـبرامج عـلى علم تام بإمكانياتـه، وتوظيـف تلـك الإمكانيـات بالشـكل السـليم، خاصـة أن الإذاعـات والقنوات التى تتواجد على الانترنـت، فتحـت المجـال أمـام الشـباب الـراغبين فى العمـل الإعلامى، أن يعبروا عن أنفسـهم، وأن يحققـوا أحلامهـم، كمقـدمين للـبرامج، مـما يتـيح الفرصة للشباب أن لا يضع نفسه أمام لجنة إختبارات لتقييمه، بل يمكنه العمـل سريعـاً وبمفرده وفى خلال دقـائق قليلـة، لـذلك يجـب أن يكـون كـل شـخص يعمـل فى المجـال الإعلامى، أو يرغب فى العمل فيه، أن يكون رقيباً على نفسه، وأن يكون صادقاً فى تقيـيم إمكانياته ومهاراته بالشكل الصحيح، ليطرق الباب المناسب له.

لذلك فأنا لديا رغبة شديدة كباحث ومؤلف لهذا الكتاب، أن أجعـل القـارئ إن كـان مقدما للبرامج أو غير ذلك، يسـتطيع الإسـتفادة مـما هـو مـذكور ومكتـوب، ويسـتطيع تطبيقه على نفسه بشكل بسيط وسهل، خاصـة أن هـذا الكتـاب هـو فى الأسـاس رسـالة علمية للحصول على درجة الماجستير، وهذه الرسالة العلمية وبتصريح من لجنة الحكـم والمناقشة تعد الأولى من نوعها، التى تجمع بين فنون العرض الأدائيـة التـى تسـتخدم فى المسرح، وذلك لتطوير مهارات مقدم البرامج.

وغالباً ما تكون الكتب العلمية غير جاذبة للقارئ، وهـذا مـا شـغلنى كثـيراً وجعلنـى أضع فى الحسبان كيفية جذب القارئ لقراءة الكتاب، وإسـتكمال قراءتـه حتـى النهايـة، مستمتعاً بالمعلومات الموجودة فيه، كأنه يقرأ رواية أدبية ذات أحداث متعـددة وتمتـاز بالإيقاع السريع، وأتمنى أن ما سعيت إليه يتحقق من خلال معرفة أراء القراء بعد ذلك، فإذا تحقق هذا الهدف فإننى بذلك سـأكون قـد نجحـت فى رسـالتى العلميـة والعمليـة أيضاً، من خلال توصيل منهج علمى بشكل مبسط يستطيع القارئ الإستفادة منه. وهذا الكتاب يتألف من عدة أبواب وهى:

الفصل الأول ويختص بالكاريزما: فالكثير لا يعـى أهميـة وقيمـة الكاريزمـا، ولا يعـى كيف يجعل للكاريزمـا تواجـد دائـم، وللأسـف هنـاك الكثـير مـن المغالطـات فى مفهـوم الكاريزما، ويتم الحـديث عنهـا دون إسـتيعاب وفهـم لطبيعـة وكيفيـة ودور الكاريزمـا، وتأثيرها على الأخرين حينما يمتلكها أى شخص.

فما بالك حينما يفقد مقدم البرامج الكاريزما وهـى صـاحبة تـأثير كبـير فى الآخـرين، فخسارة الكاريزما تعنـى خسـارة المشـاهدين، لـذلك وجـب عـلى كـل مقـدمى الـبرامج إستيعاب أهمية الكاريزما، والعمل على إكتسابها وتنميتها.

الفصل الثانى يختص بالصوت: ويشمل تعريفـات الصـوت وأهميـة تـدريب الصـوت وتوظيفــه بشــكل صــحيح، ومعرفــة أهميــة إحــداث إيقاعــاً ولحنــاً وتنــاغماً صــوتياً بالإضــافة إلى التعــرف عــلى الجهــاز الصــوتى، ومراحــل النطــق، وأعضــاء

جهاز النطق، وأنواع الاصوات، وطبقة الصوت، والرتابة، والتنغيم، والنبر، والمهارات التى نحتاجها لتقوية الصوت وعدم إضعافه، وصفات الأصوات والدلالة اللغوية والصوتية.

الفصل الثالث فهو يختص بالحركة والجسد: ويشمل تعريفات لغة الجسد، بالإضافة إلى أنماط الجسد، وأنواع الحركات الجسدية، وقواعد قراءة لغة الجسد، والمنطقة الشخصية، وتقسيم إيماءات وإشارات الجسد من خلال ثلاثة مناطق أساسية، وهى منطقة الرأس والوجه، والمنطقة الوسطى، والمنطقة السفلية.

الفصل الرابع يختص بفنون العرض الأدائيه: ويتم فيه التطرق لفنون العرض التى تساهم فى الإرتقاء بأداء مقدمى البرامج الإذاعية والتليفزيونية، وذلك من خلال تدريب مهارتى الصوت والجسد بواسطة فن الموسيقى، وفن البالية، وفن البانتومايم، وفن الخطابة، وفن الأداء، وجميعها فنون لها تأثير كبير على أداء مقدم البرامج من خلال تطوير مهارتى الصوت والجسد، بالإضافة إلى إستعراض لعدد من الكلمات الدارجة فى المجتمع، والتى تنطق بشكل خاطئ؛ وهذه الكلمات من الممكن أن يسمح ويقبل من العامة أن ينطقونها بشكل خاطئ، ولكن لن يسمح لمن يرغب فى العمل الإعلامى أن ينطق تلك الكلمات الدارجة فى المجتمع إلا بشكلها الصحيح والسليم، لأن الإعلامى من ضمن أهدافة التثقيف وتصحيح الأخطاء أياً كانت.

بالإضافة إلى تحليل عدد من الشخصيات العالمية والمصرية، وكيفية إعتماد تلك الشخصيات على الكاريزما، وعلى المهارة الصوتية والجسدية اللذان لهما دور فى صناعة الكاريزما، وأثر تلك المهارات على أدائهم وشخصيتهم، وتأثيرهم فى المشاهد، بالإضافة لوضع مجموعة من التمارين التى تساعد على تنمية مهارات مقدم البرامج، والإرتقاء بها لأعلى درجات الأداء التى تساعده فى التأثير فى المتلقى.

ومثلما يوجد الكثيرون مـن مقـدمي الـبرامج الـذين يمتلكـون القـدرة عـلى التواصـل ويصنعون تأثيراً ملحوظا في المستمع والمشاهد، فيوجد أيضا مقدمي برامج يفتقـرون إلى تلك القدرة في التأثير على المتلقي. والفرق بين كليهما كبير جداً، حيث إن مقـدم الـبرامج الذى يملك القـدرة عـلى التواصـل مـع المتلقـى، فإنـه إسـتطاع أن يحقـق هـذا التفاعـل مستخدماً المهارة الصوتية والمهارة الحركية (الجسدية) بالشكل المناسب والصحيح. بينما الآخر لم يحسن إستخدامهما بالشكل الذى يجعلة يحقق التأثير من المتلقى.

وكلما إستطاع مقدم البرامج توظيف صوته بالطريقـة المناسـبة مـع طبيعـة البرنـامج الذى يقدمه من خلال التنوع فى النغمات الصوتية، محافظاً عـلى الإيقـاع الصـوتى، فإنـه يساهم فى لفت إنتباه المشاهد تجاهه. أما الجسد فيلزم أن يكون متسقاً مع الصـوت أو منفرداً من خلال التعبير الصامت، مستخدماً الإيماءات والإشارات والحركات، ومسـتخدما كافة اجزاء الجسم فى نقل الرسالة سواء فى حالة الكلام أو في حالة الصمت.

لذلك فإنا أتمنى أن يحقق هذا الكتاب قدراً من الأهتمام لدى أساتذة كليات الإعـلام، ليكون مستخدماً كمنهج دراسى، يساهم فى إعداد وتأهيـل وتطـوير أداء مقـدم الـبرامج، والإستفادة من المهارة الصوتية والمهارة الجسدية لدى كل من يرغـب فى العمـل كمقـدم للبرامج وذلك من خلال:-

1- فهم الكاريزما وكيفيـة تحقيقهـا ومـا هـى العوامـل المـؤثرة فى الكاريزمـا إن كـان بالإيجاب أو السلب.

2- فهـم المكونـات الصـوتية، وكيفيـة خـروج الحـروف مـن الأمـاكن الصـحيحة، وكيفيـــة التنـــوع فى الـــنغمات الصـــوتية والتنقـــل بينهـــا، مـــع مراعـــاة الســـكوت والوقفـات ولحظـات الصـمت المناسـبة في الوقـت المناسـب، محافظـا بـذلك عـلى

الإيقاع الصوتي المناسب للموضوع المناقش وأن يكون حريصاً على عدم الوقوع في الرتابة ومتجنبا الملل.

3- فهمـه للغـة الجسـد بشـكل جيـد مـن حيـث الإيمـاءات والإشـارات والحركـات، لتساعده فى توظيف أجزاء جسده فى التعبير عن كـل مـا هـو منطـوق أو غـير منطـوق، إضافة إلى قدرته على قراءة حركات ضيوفه وترجمتهـا، لتسـاعده فى إجـراء حـوار مميـز يستشعره المشاهد ويتأثر به

فقراءة لغة الجسد تجعل مقدم البرامج يصل لحقائق الأمـور فى أسرع وقـت ممكـن وتساعده فى إدارة حوار متميز، وبأقل مجهود، مستفيداً من فنون العرض الأدائية، والتى تساهم فى تطوير مهارات مقدمي البرامج.

وتكمن أهمية الكتاب أيضاً فى إكتشاف القدرات الصوتية والجسـدية التـى يمـتلكهما مقدم البرامج، ومعرفة تطوير تلـك المهـارات، مـن خـلال التـدريب عـلى تلـك المهـارات بإستمرار وتنميتهما.

وأعتقد أنه بما أننى أطالب مقدمى البرامج، أو من يرغب فى العمل فى تقديم البرامج بالتدريب المستمر لتطوير نفسه، فأنا طالبت نفسى بذلك وبالفعل قمت بتطبيق كل ما هو مكتوب على نفسى، وشعرت بتغيير كبـير حـدث لى فى أدائى كمقـدم للـبرامج لاحظـه الجميع، من حيث الإيقاع الصوتى وإرتباطه بالإيقاع الجسدى بما يتناسب مـع مـا يقـدم دون مبالغه، مما جعل كل مـن حـولى مـن زمـلاء أو متـابعين لبرامجـى يستشـعرون أن هناك تطور فى الأداء.

ويجـب أن أؤكـد عـلى أنـه حيـنما يكـون مقـدم الـبرامج عـلى علـم تـام بقدراتـه ومهاراتـه الصـوتية والجسـدية، ويكـون لديـه القـدرة عـلى توظيـف تلـك المهـارات بالشـكل المناسـب مـع طبيعـة البرنـامج المقـدم؛ فهـذا سـيجعله صـاحب تـأثير فى

المتلقى وسيكون فى مصاف مقدمى البرامج المتميزين الذين يمتلكون القدرات اللازمة، لتوظيف مهارات فنون العرض الأدائية لرفع مهارات الأداء.

وأخيراً قد يكون الظاهر من فحوى الكتاب أنه موجهاً لكل من يعمل أو يرغب فى العمل كمقدم للبرامج؛ إلا أن حقيقة الأمر، أن هذا الكتاب موجه لكل من يعمل فى مجال الإعلام، إن كان المخرج، أو المعد، أو المسئولين عن إدارة القنوات والبرامج، لأنه يجب على كل منهم فهم إمكانيات العاملين فى التقديم البرامجى، ومعرفة الأصوات الجيدة، وتفسير الحركات والاشارات والايماءات، ليتم توظيف مقدم البرامج بشكل صحيح فى البرنامج الذى يتناسب مع إمكانياته وقدراته، لأن 50% من نجاح البرنامج هو إختيار مقدم البرامج المناسب لطبيعة البرنامج المقدم.

وهذا الكتاب سيستفيد منه أيضاً كل من يعمل فى العمل الذى يتصف بالاتصال المباشر بالجمهور، إن كان أساتذة جامعيين، أو ممن يعملون فى التسويق والبيع، أو رجال الدين،..... الخ، لأن كل هذه المهن تحتاج من العاملين فيها أن يكون لديهم دراية كاملة بالمتطلبات اللازمة، لتحقيق التاثير فى المتلقى، من خلال توظيف الصوت والحركة بشكل صحيح، لتساعدهم فى تحقيق هدفهم.

وفى النهاية فإن كتاب تطوير مهارات مقدم البرامج، يعتمد على رفع كفاءة مقدمى البرامج، ووضع كل من يرغب فى العمل فى مجال تقديم البرامج على الطريق الصحيح، ليكون مؤهلاً فى تنمية مهاراته الكاريزمية والصوتية والجسدية بإستمرار لتجعله دائماً صاحب تاثير مع كل من يتعامل معهم.

الفصل الأول

الكاريزما

يتم إطلاق مصطلح الكاريزما كثيراً ولكننا لم نعرف حقيقة هذه المصطلح وماذا يعنى؟ وهل هو وراثى أم مكتسب؟ فدائماً نفكر ونتبادل الأراء ووجهات النظر حول مصطلح الكاريزما، ونحن لسنا على خلفية ومعرفة به، فقد يرى البعض أن الكاريزما هى عباره عن خلق علاقة بينك وبين الأخرين، ويعتقد البعض الآخر أن الكاريزما بعيدة المنال، مما تجعل البعض يستثنى نفسه، ولكن فى حقيقة الأمر هى قريبة جداً منا، ولكننا لن نستطيع الوصول إليها إلا من خلال فهم متطلبات الكاريزما.

ويعتبر الحكماء أن الكاريزما هى صفة فطرية تولد مع الإنسان، بينما يرى بعض علماء النفس المعاصرين والعاملين فى مجال التدريب أن الكاريزما صفة يمكن إكتسابها، وتعلمها وذلك عن طريق زيادة وعى الفرد بذاته، ومشاعره، وإنفعالاته، وربط كل ذلك بقراءة حاجات الآخرين وإنطباعاتهم، والعمل على تحسين أسلوبه فى التواصل معهم بما يزيد من إنجذابهم له، ومساعدته فى التأثير عليهم.

فقد يكون القبول الذى وضعه الله فى بعض البشر، وسيلة أساسية لحدوث التأثير فى الآخرين، وهذا حقيقى ولكن هناك وسائل أخرى يمكن أن نحقق بها الكاريزما، وذلك من خلال التدريب والتأهيل، فالكاريزما نستطيع أن نكتسبها ونتدرب عليها، ولكن يتطلب هذا الأمر أن يكون لدينا فهم لمعنى ومتطلبات الكاريزما بشكل صحيح، لكى يستطيع كل منا إنتاج صورة مخففه إسمها تاثير الكاريزما، وهذا التأثير يمكن تعلمه تماماً، فالأمر كله يتعلق بالغوص داخل قدرتك الطبيعية على إحداث تأثير فعال، وفهم أدواتك وإمكانياتك وتوظيفها فى الأطار الصحيح المرتبط بالكاريزما والذى من خلاله يتم تحقيق التأثير فى المتلقى.

والكاريزما كلمة تأتى من كلمة بالإنجليزية (Charisma)، والتى ترجع لأصل يونانى من كلمة(Charis)، وتعنى (موهبة ربانية)، أو تعنى (منحة

ربانية)، وهى تشير إلى الجاذبية الكبيرة، أو الحضور الفعال القوى، والذى يتمتع به شخصاً دون الآخر للتأثير الإيجابى فى الآخرين، عن طريق التواصل معهم فكرياً وعاطفياً، بحيث يشعر الشخص المقابل بالراحة والإطمئنان إلى الشخص الكاريزماتى، ويفتح له قلبه ويثق فيه، كما أنه يتمتع بالقدرة على القيادة وإقناع الآخرين والتأثير عليهم.

وقد مرت الكاريزما بتعريفات غير منتهية، فلم يكن هناك إتفاق نهائى على تعريف الكاريزما، حتى وإن كان هناك أشخاص يمتلكون تلك الصفه فلن نستطيع عرض الميزة، التى يمتلكها هؤلاء الأشخاص لأن لكل منهم كاريزما فى شئ ما يجذب الشخص إليه.

فالشخصية الجذابة والمثيرة عند الآخرين تكون لديها الميزة والقدرة فى التأثير فى الآخرين. ومن التعريفات الإجتهادية التى حاول البعض فى وضع مفهوم لمعنى الكاريزما هى:

- (كلمة كاريزما (Charisma) فى أصلها اليونانى تعنى الهدية أو التفضيل الإلهى، وتعنى الهيبة والتأثير، أو هى سُلطة فوق العادة).

- وهى (صفة أو سمة غير عادية تتحقق لدى الفرد، فتجعل قدراته فى التأثير على الغير خارقة للعادة).

- وهى (مجموعة من الصفات الجسمية والعقلية والإنفعالية والإجتماعية التى تظهر فى العلاقات الإجتماعية لفرد دون آخر).

- وهى (قوة غامضة لدى بعض الأشخاص، ممن يمتلكون القدرة على التأثير فى الآخرين، وهى من الصفات التى يسعى كثير من الناس إلى إكتسابها).

- وهى(الثقة بالنفس والحيوية والجاذبية والطاقة التى تساهم فى إنسجام الشخص مع الجمهور).

- وهى (الشخصية التى تؤثر إيجابياً فى الآخرين سواء جسدياً أو عاطفياً أو ثقافياً).

- وهى (الروح التى تبعث الطاقة العاطفية المؤثرة فى الناس على المستوى الفكرى أو الحسى أو الإنفعالى بواسطة التواصل البصرى، ونبرة الصوت، والمهارة الخطابية الملامسة لحاجة الناس، الهيئة، ولغة الجسد، والحالة التى تسود الجو العام).

ويرى الكاتب أن الكاريزما هى (مجموعة من السمات والمهارات المكتسبة والتى يتم الإرتقاء بها والتدريب عليها لرفع قدرات الشخص لكى يستطيع صناعة التأثير فى الآخرين).

والكثيرون قاموا بوصف الكاريزما من وجهة نظرهم وإعتقاداتهم على أنها هى القبول، والجاذبية، والسحر، والديناميكية، والحضور، والمغناطيس، والشخصية، والثقة بالنفس، والحيوية، والقوة، والإقناع، وحلاوة القلب.

وكل هذه الأمور هى عبارة عن إجتهادات فى الوصول لمعنى الكاريزما التى تمتلك كل هذه السمات والصفات بالإضافة إلى صفات أخرى تشترك مع تلك الصفات لتكوين الكاريزما.

ويجب أن نعلم جيداً أن التأثير فى الأخرين يؤثر على العلاقات سواءاً فى العمل، أو فى المنزل، أو فى أى لقاء إجتماعى، وهذا يتوقف على مستوى الفاعلية التى أصبحت عليها، نتيجه تأهيل نفسك لتحقيق الكاريزما والتأثير فى الأخرين، والذى يتم إستشعاره من خلال الإنسجام معهم، والحصول على ثقتهم.

واهم ما يميز الأشخاص الذين يمتلكون الكاريزما، هى الدرجة فوق الطبيعية والثقة بالنفس. والكاريزما لا تقتصر فقط على اسلوب المهارات التواصلية المميزة مثل سرعة البديهة، والصوت الواثق الهادئ، والنظرات الحازمة المباشرة، بل هى كل هذه الأشياء مع أشياء أخرى تضاف إليهم محققة الروح الواثقة والعازمة على ملامسة أمال الآخرين.

وكثيراً ما تكون هناك كاريزما تسمى كاريزما العمل، وهى التى ترتبط إرتباطاً وثيقاً بطبيعة العمل الذى يعمله بعض الأشخاص، لأن طبيعة هذا العمل قد يؤثر بشكل كبير وفعال فى المتلقى مثل، السياسيين، والمشاهير، إن كانوا من الممثلين، والرياضيين، ومقدمى البرامج التليفزيونية، لأن عملهم سبباً فى إعطائهم كاريزما تأثيريه فى المشاهد، نتيجة الشهرة التى حققوها من خلال العمل الذى أثبتوا فيه أنفسهم أو تم صناعة نجوميتهم.

وبالرغم من وجود أشخاص قد يمتلكون الكاريزما أكثر من الأخرين، إلا أنهم لم يصنعوا التأثير فى المتلقى، نتيجة عدم حصولهم على الفرصة التى يستطيعون من خلالها التعبير عن أنفسهم، وهذا يتضح بشكل كبير مع بعض مقدمى البرامج الذين يتواجدون فى قنوات لا تستفيد منهم، ولا تدعمهم أثناء وجودهم فى تلك القنوات، ولكنهم حينما ينتقلون لقنوات أخرى نجدهم يستطيعون إبراز أنفسهم من خلال مهاراتهم، وإمكانياتهم التى لم تستغل بالشكل الأمثل، فى القناة التى كانوا يعملون بها، ويصبح لهم بريقاً مميزاً ونجومية فى تلك القنوات الجديدة، وهذا للأسف ما يحدث مع العديد من أبناء التليفزيون المصرى.

فالكثيرون من أبناء هذا المكان العريق رغم إمتلاكهم لكاريزما قوية، إلا أننا لا نجد أى إهتمام يليق بهم يساعدهم على إبراز مواهبهم الإعلامية، وحينما ينتقلون للقنوات الخاصة نجدهم يلمعون ويصبحون من أشهر مقدمى البرامج

أمثال أسامه كمال، ومعتز الدمرداش، وشريف عامر ومفيدة شيحه وغيرهم من المذيعين والمذيعات الآخرين، والذين لهم تواجد إعلامى ويحتلون نجومية كبيرة ويحققون تأثيراً ملحوظاً فى المشاهد.

أنواع الكاريزما:

يجب أن يعلم القارئ أن هناك أنواع للكاريزما، ترتبط بطبيعة العمل والمهمة التى يقوم بها من يمتلك الكاريزما أو من خلال بعض المواصفات، وكل نوع منهم يرتبط إرتباطاً وثيقاً بطبيعة الشخص وطبيعة الفئة، أو العمل، أو السلوك الذى يتبعه، ولذلك فنحن سنستعرض أنواع الكاريزما وإرتباطها بطبيعة ما يقوم به الفرد.

1- كاريزما الفن

وهى التى ترتبط بكل من يعمل فى السينما والمسرح والتليفزيون إن كان على المستوى المحلى أو العربى أو العالمى. وللفن تأثير كبير لكل من يعمل به، وهذا التاثير يكون سبباً فى تحقيق شهرة يتم تحقيقها من خلال الأدوار التى يتم تقديمها للمشاهد، فيصبح له كاريزما فنية لها تأثير كبير فى المتلقى، وحينما يلتقى المشاهد بالفنان صدفة فى مكان ما، فيكون لديه حب التقرب من هذا الفنان، لأن شخصيته أصبحت جاذبة للمشاهد ومؤثرة فيه.

2- كاريزما الرياضة

وهى التى تختص بمن حقق نجاحاً فى الألعاب الرياضية وخاصة لعبة كرة القدم محليا وعالمياً، فعندما يكون هناك تحقيقاً مستمراً لنجاحات ونتائج رياضية إيجابية، فيكون لهذا الرياضى تأثيراً على كل من يتابعه، لأنه أصبح نموذجاً للمتلقى الذى يرغب فى أن يكون مثله أو الذى كان يأمل أن يكون مثله، وأكبر مثال على ذلك هو اللاعب المصرى محمد صلاح الذى أصبح صيته عالمياً بعد ضمة ووضعه ضمن أفضل لاعبى العالم.

3- كاريزما المال أو الأعمال

وهذا النوع من الكاريزما يرتبط إرتباطاً وثيقاً بحجم المال الذى يمتلكه الفرد، فهناك أشخاص يملكون أموالاً أكبر من ميزانيات دول، وهؤلاء الإشخاص لو كانوا لا يمتلكون القبول الانسانى ناحية المتلقى، فإنهم يمتلكون القبول المالى فيقترب منهم الاخرين نتيجة إمتلاكهم لثروة ضخمة، وهنا تصبح الكاريزما مرتبطة وملازمة لهم على الفور بسبب المال.

4- الكاريزما الروحية

وهى الكاريزما التى يمتلكها البعض بشكل دائم أو بشكل وقتى، وسواءاً كان إمتلاكهم لتلك الكاريزما بشكل وقتى، فإنهم يستفيدون بتلك الكاريزما أثناء شغلهم لمنصب ما، نتيجة أن طبيعتهم تجعلهم دائماً يمتلكون الروح المنطلقة الإيجابية، التى لا يوقفها أى عائق أياً كان ذلك العائق.

5- الكاريزما السياسية أو القيادية

والكاريزما السياسية تعتبر هبه تأتى وتزول؛ فربما يكون اللــه قد منحها للشخص، ولكن يجب أن يؤكد الشعب عليها، فالمرشح الناجح يمتلك كاريزما سياسية عند إنتخابه، ولكنها على الأرجح تكون مؤقتة، وتعتبر اللباقة والجاذبية والإقناع، والجاذبية الشخصية من المكونات الرئيسية للكاريزما الشخصية، إلا أن التاريخ يمنح الكاريزما الدائمة لبعض الشخصيات التى تبقى سيرتهم حتى بعد مرور الوقت والسنين، ولكن يجب أن نشير إلى أن إمتلاك السلطه لا يضمن إمتلاك الكاريزما.

6- كاريزما الإعلام والموضة واللياقة

فهناك نجوم فى مجال الإعلام المحلى والعربى والعالمى، يتمتعون بقوة وتأثير وحضور وشهرة وثروة كبيرة للغاية، وأصبح لهم تأثيراً كبيراً على المتلقى نتيجة ما حققوه من شهرة بسبب البرامج التى يقوموا بتقديمها، أو الأعمال الفنية التى يسعون لتنفيذها من خلال المعارض، ولكن يجب أن أؤكد أن الإنتشار والظهور الإعلامى والشهرة لم يكونوا هم كافة العناصر لإكتمال الكاريزما، ولكنهم يساعدوا فى الحفاظ على ما تملكه من تأثير فى المتلقى، وهذا يرجع إلى أن العمل الإعلامى يرتبط بطبيعة وشخصية مقدم البرامج وتأثيره فى المتلقى وهل يمتلك المهارات اللازمة لفرض شخصيته وأسلوبه على المتلقى وجعله صاحب تأثير، كما أن الأمر يرتبط أيضاً بنوعية الأعمال الفنية فى عالم الموضة ومستوى تلك الأعمال من الناحية الفنية والجمالية.

7- الكاريزما العابرة

وهى الكاريزما التى يتم تحقيقها فى مجال معين، ثم يقوم الشخص بتغيير ذلك المجال والإنتقال لمجال أخر، مثل تحقيق شخص نجاحاً فى لعبة كرة القدم وبعد إعتزاله يتجه إلى التمثيل فى السينما والتليفزيون، أو فى تقديم البرامج، وهذا النوع من الكاريزما يرتبط على إمتلاك الشخص لمهارات متعدده، تساعده وتؤهله فى أن يتعامل مع مجالات أخرى مختلفة.

8- الكاريزما التراكمية

هناك بعض الناس أصبحوا مشهورين منذ فترة طويلة جداً، لدرجة أنهم يبدون كأنهم كانوا دائماً جزءاً من حياتنا، وهذا يتضح لبعض نجوم السينما الذى أطال الله فى عمرهم، وهم ما زالوا يفيضون فناً وإبداعاً، فكاريزمتهم تظل مستمرة لأنها بنيت على أعمال سابقه متراكمة، محققة إستمراراً لتواجدهم.

9- كاريزما المركز الإجتماعى

وهو التواجد الإجتماعى من خلال الأعمال التطوعية الخيرية من أشخاص ذات مكانة إجتماعية مثل الأميرة ديانا، وهى من العائلة المالكة فى بريطانيا، فقد حظيت بكاريزما إعلامية دائمة كأميرة، ثم حظيت بتلك الكاريزما الإعلامية من خلال الزوجة المنبوذة، التى تلجأ للشعب للحصول على تعاطفه، والتى تكسر كل الحواجز الملكية، وتتعاطف مع الأطفال والمعاقين، كما أن موتها التراجيدى المفاجئ، جعلها تحصل على اشهر جنازة بثت على شاشات تليفزيونات العالم.

10- الكاريزما الأسطورية

وهى التى تختص بالشخصيات التاريخية والخيالية، وذلك من خلال إلقاء الضوء على تلك الشخصيات بسبب مواقفها التاريخية الإيجابية، ودورها فى الرقى بالمجتمع والنهوض به.

11- الكاريزما الأدبية والفنية والعقلية

يتمتع الكتاب، والمؤلفون، والفلاسفة، والشعراء، والفنانون، بكاريزما عظيمة نتيجة ما قدموه من أعمال أدبية مؤثرة فى القارء، الذى أعجب بكتابات وأعمال هؤلاء الكتاب، والفنانين، والمبدعين، والذى بدأ بدوره إحترم عقلية هؤلاء ووضعهم فى مكانة كبيرة لديه كمتلقى، مما يجعل لهذا المبدع مساحة كبيرة فى التأثير وفى كل عمل قام بتقديمه أو يقوم بتقديمه بعد ذلك.

12- الكاريزما العلمية والتكنولوجية

وهى كاريزما الإبتكار والإختراع والإبداع العلمى، فتلك الكاريزما الناتجة من الفكر، تتجه للمتلقى أيضاً من خلال الفكر، والبحث، والمعرفة، فتجعل صاحب تلك الكاريزما له تأثيراً علمياً كبيراً، حتى ولو إختلف معه أخرين من الناحية العلمية أو أثبتوا نظريات تخالف نظريات هؤلاء العلماء، فإن الكاريزما التى يمتلكها تجعله مستمراً فى التأثير فى الأخرين، مستعينين به فى كل مرحلة من المراحل إن كان فى المناحى العلمية أو فى الحديث عنه.

13- الكاريزما الحقيقية

وهى أخر أنواع الكاريزما، والتى لا تنتمى لأى نوع من الكاريزما المذكورة والتى تناولناها فى الإثنا عشر نوع من الكاريزما السابقة؛ فهذه الكاريزما ترتبط إرتباطاً وثيقاً بالأشخاص الذين أثروا فى حياتنا، ولا يمكن أن ننساهم وهم الأب، والأم، والجد، والأخ، والأخت، والعم، والمدرس، والأستاذ الجامعى، والمشهور.... الخ من الشخصيات، التى كان لها تأثير كبير وعظيم فى نفس المتلقى.

الطرق السبعة لتحقيق الكاريزما:

ويجب أن نعلم أن للكاريزما مقدار ثابت فمن الممكن أن تزيد أو تقل، وهذا يتوقف على الإلتزام بالأداء الإيجابى والسعي على تطوير النفس بإستمرار، وهذا التطوير لن يأتى إلا من خلال فهم الأسباب التى تؤثر على الكاريزما، وتحدث تغيراً فعالاً فى الأداء، ولذلك يتم التعرض لعدة طرق تعمل على تطوير الكاريزما والإرتقاء بها، من خلال سبعة طرق لا يجب الإستغناء عنهم، ويلعبوا دوراً فعالاً فى تطوير الكاريزما، والتى يجب أن يستفيد منهم مقدم البرامج بشكل كبير ودائم لتحقيق التأثير فى المتلقى وهم (الطلاقة، والثقة بالنفس، والحضور، والمصداقية، والشجاعة، والحماس، والمظهر) فهذه الطرق السبعه سنتطرق إليها حتى يكون لمقدم البرامج معرفة بأهمية كل منهم، وكيفية الإستفادة من هذه الطرق من أجل تحقيق الكاريزما بكل سهولة ويسر.

1- الطلاقة

والطلاقة هنا يقصد بها طلاقة اللسان، والذى يساعدنا فى تحقيق الكاريزما وتطويرها وتحسين تأثيرها على الآخرين، ولكن طلاقة اللسان لا تكون عشوائية، ولكنها تحكمها مجموعة من السمات، تقوم بوضع الأسس التى على أساسها تتحقق طلاقة اللسان وهى:

- الحديث بسهولة

إن إستخدام طريقـة سـهلة فى الحـديث، تعطـى إنطباعـاً للنـاس أنـك عـلى مسـتوى تعليمى وكفاءة وفاعلية كبيرة، وإستخدام الحصيلة اللغوية التى يمتلكها مقـدم الـبرامج، فهى تساهم فى إحداث علاقات قوية ومتميـزة مـع المتلقـى، مـما يجعـل المتلقـى لديـه تحفز وإستمرار فى السماع إليك، وهذا الأمـر يتطلـب مـن مقـدم الـبرامج معرفـة كيـف يتكلم دون تكرار، أو تردد.

وهذا لن يتم إلا من خلال التدريب المستمر الذاتى، والذى يضع فيهـا مقـدم الـبرامج نفسه فى موقف تخيلى، ويتوقع الحوار المتبادل مع الأخرين، وكيفية رده فى هذا الحوار، مستخدماً المفردات المتنوعة البسيطة، التى يحقق من خلالها التـأثير فى الآخـرين، وهـذا التدريب يتطلب من مقدم البرامج البحـث عـن كافـة الوسـائل التـى تسـاهم فى تقيـيم نفسه، وفى زيادة حصيلته اللغوية وذلك من خلال:

- فحص الحصيلة اللغوية لمعرفة المستوى والجودة، وذلك من خلال التقييم المسـتمر لنفسـه، أو الإسـتماع لأراء المقـربين منـه، والـذين لـديهم القـدرة عـلى تقيـيم مفرداتـه اللغوية.

- التثقيف الدائم والمعرفة والتعلم المستمر لمفردات لغوية جديدة، يساهم فى إثقـال مقدم البرامج لغوياً، وذلك من خـلال قـراءة الكتـب الأدبيـة والفنيـة والفلسـفية، وهـى جميعها كتب فى مجالات تساهم فى تقديم طرق جديدة للنظر إلى الأفكار والتعبير عنها.

- التدريب على ربط الكلمات والجمل ببعضها البعض، وإكتمالها إكتمالاً تاماً، وتقييم تلك الكلمات والجمل بعد القيام بعملية الربط.

- الإسـتماع الجيـد للأشـخاص الـذين يجيـدون التعبـير عـن أنفسـهم بصـورة متميـزة، ولا يعتمـد فى الإسـتماع عـلى السياسـيين، والأبطـال الرياضـيين، والفنـانين

والمشاهير، لأنهم دائماً يستخدمون قوالب محفوظة يكررونها؛ إلا لو كان أحدهم يمتلك الثقافة والمعرفة والمفردات اللغوية، التى تؤهله فى التعبير عن الموضوع المناقش بشكل جيد.

- البحث عن المحادثات العميقة مع المتخصصين فى بعض المجالات، والإستماع لهم بشكل جيد، وكن دائما باحث عن المعرفة معهم، حتى يتثنى للأخر الرد على كل ما ترغب فى معرفته بسهولة ويسر.

- شرح الأفكار المعقدة ببساطة

يتطلب على مقدم البرامج شرح الأفكار المعقدة بسهولة وببساطة، لأن الإنسان لا يستمر مدى تركيزه إلا لخمس عشرة دقيقة فى المتوسط، لذلك يجب على مقدمى البرامج تعلم كيفية توصيل رسالته للأخرين بسرعة، وبدون تعقيد للأمور، وبدون مفردات لغوية صعبه تعيق توصيل الرسالة، وذلك من خلال فهمة للفئة المستهدفة التى يقدم لها الرسالة الإعلامية، وإن إدراك عدم التعقيد فى الكلام، والعمل على تبسيط الرسائل لأقصى حد، فمن الممكن أن يحقق السهولة فى الوصول إلى الهدف.

- التواصل بإسلوب مقنع

إن الإقناع يرتبط إرتباطاً كبيراً بطبيعة المهنة، التى يقوم بها أى شخص، وحينما تكون المهنة هى تقديم البرامج، فيكون هناك تحفز من المتلقى فى إستقبال الرسالة من خلال الإنصات الجيد، خاصة إذا كانت الرسالة يرغب المتلقى فى سماعها، وقد يقتنع بعض المشاهدين بوجهة نظر مقدم البرامج حتى لو مخالفة لأفكارهم وتوجهاتهم، بسبب أن من يتحدث هو رجل إعلامى ويتميز بأداء يختلف عن أى شخص أخر فى توصيل المعلومة والرسالة.

وعلى مقدم البرامج أن يعى تماماً أنه حينما يمتلك الإيمان والقناعة الكاملة والمعلومات الكافية تجاه شئ ما أو فكرة ما أو موقف ما، يجعله يمتلك القوة والحماسة التى تكمن خلف حديثه، لتحقيق الرسالة والهدف الذى يرغب فى تحقيقهما، ولكن تحقيقهما لن يتم إلا من خلال مجموعة من الصفات الأساسية وهى:

أ- الإقناع

عندما يتم مشاركة عواطف وحماس مقدم البرامج تجاه شئ ما، فإن هذا يبدوا مثيراً ومساعداً فى إقناع الآخرين، لذلك وجب على مقدم البرامج، تقييم وفحص مدى قناعته تجاه الشئ الذى أثر فى المتلقى، حتى يستطيع من خلال الإقتناع بالشئ الذى يتحدث عنه، بأن يكون صفاً واحدا مع المشاهد ويجذبه تجاهه، والإقتناع بالموضوع الذى يتناوله إذا لم يكن موجوداً لديه فإنه لن يحقق التأثير، لأنه لا يمتلك الحماس الذى يرغب المتلقى أن يستشعره منه، ويمكننا أن نلخص تلك الأسطر فى جملة واحدة وهى إذا أردت أن تقنع الأخرين بشئ ما، فقم بإقناع نفسك أولاً.

ب- المحتوى

يجب أن يكون لدى مقدم البرامج فهماً كاملاً، بأن محتوى الرسائل اللفظية يمكن أن يؤثر بصورة كبيرة على مصداقيته، وهذا لن يصل إليه كمقدم برامج إلا إذا سأل نفسه مجموعة من الأسئلة الرئيسية.

- هل أقدم ما يكفى من الحقائق لكى أدعم ما أفعله؟
- هل ما أقوله منطقى ويمكننى التأكيد عليه بالمنطق والعقل؟
- هل المحتوى مختصر بما يكفى لكى يستوعبه ويفهمه الأخرون بسهولة؟

حينما يتم الوصول للأجوبة على تلك الأسئلة، فبذلك يستطيع مقدم البرامج إمتلاك المحتوى الذى من خلاله يحقق رسالته وهدفه، ويجب أن يكون هناك قاعدة أساسية يضعها مقدم البرامج فى ذهنه دائماً حتى يحقق الإقناع، وهى أن حجر الأساس فى الإقناع هو أن تعطى الآخرين أهم المعلومات فى البداية حتى ينجذب لك، ويسهل عليك بعد ذلك إتمام عملية الإقناع.

- بث الحيوية فى رسالتك

إن الحيوية فى الرسالة الإعلامية، تتحقق من خلال إستخدام العبارات الخلاقة المتميزة والفريدة، وإستخدام الإستعارات والتشبيهات مما يساهم فى وضع صور فى ذهن وذاكرة المتلقى، تساعد مقدم البرامج فى الوصول إلى عقل ونفس المشاهد، لأنها تساعد فى شرح الأفكار المجردة، كما أنها توضح النظريات المعقدة، وتقدم فهماً مشتركاً بما يسمح بإستخدام الإختصارات اللفظية.

وربما ترتبط الإستعارات بالشعر والأدب والفنون، ولكننا نستخدمها فى محادثاتنا اليومية، وغالباً ما يكون بإسلوب غير واعى، لإنها ذات فاعلية كبيرة، فى إعطاء معلومات ملموسة وذهنية عن الأشياء، أما التشبيهات فيتم إستخدامها لكى يتم مقارنتها بشكل أخر.

- الحديث بصوت واضح مسموع

يجب أن يكون مقدم البرامج على دراية كاملة بصوته أثناء الكلام، خاصة مع طبيعة البرنامج الذى يقدمه، وطبيعة الموضوع الذى يتناوله ويناقشه، والكاريزما تتحقق من خلال الصوت، وإن كنا سنتطرق فى هذا الكتاب لفصل كامل عن المهارة الصوتية، وأهميتها وكيفية توظيفها؛ إلا أننا سنتطرق تطرقاً سريعاً فى هذا الجزء عن الصوت، لمعرفة تحقيق الكاريزما الصوتية التى يجب أن يهتم بها مقدم البرامج، إن كان فى الإذاعة أو التليفزيون من خلال:

- أسلوب التعبير وهو يعنى (ما إذا كنت تنطق الكلمات بإسلوب واضح أم لا).

- نغمة الصوت وهى تعنى (علو وإنخفاض الصوت).

- درجة الصوت وهى تعنى (ما إذا كان صوتك مسموعاً أم لا).

- نبرة الصوت وهى تعنى (الحالة المزاجية التى يبدو عليها الصوت مثل المودة، والغضب، والكره،........الخ).

- سرعة وبطئ الصوت وهى تعنى(وهى الفترة الزمنية التى تستغرقها نطق الكلمات والجمل).

وكل هذه النقاط يتم تقييمها وتحديدها من خلال قيام مقدم البرامج بتسجيل صوته لنفسه، وتقييم أداءه بإستمرار، مستخدماً التنوع فى النغمات الصوتية، والسرعة والبطء، وعمل الوقفات اللازمة، مصاحبة لفترات صمت متنوعه، وذلك بما يتناسب مع الموضوع الذى يناقشه، والمرتبط بطبيعة البرنامج الذى يقوم بتقديمه، إن كان برنامج دينى أو أطفال أو نشرة إخبارية.... الخ.

وغالباً لا يعى بعض مقدمى البرامج والذين لا يتمتعون بالكاريزما، أنهم يتكلمون دون إحداث إيقاعاً صوتياً، بل دائماً يتكلمون برتابة وملل بسبب إعتمادهم على وتيرة صوتية واحدة وثابتة، وللخروج من هذا المأذق فيجب أن يمتلك مقدم البرامج المهارات الصوتية اللازمة، والتى سنتطرق إليها بالتفصيل فى هذا الكتاب هى والمهارة الحركية، اللاتان لهما دوراً فعالاً وكبيراً فى التأثير فى المتلقى، فحينما يمتلك مقدم البرامج لهاتين المهارتين (المهارة الصوتية والمهارة الحركية) فإنه سيستطيع أن يجعل لنفسه كاريزما صوتية وكاريزما حركية يحقق من خلالهما التأثير فى المتلقى وتحقيق الشهرة التى يأملها.

2- الثقة بالنفس

على مقدم البرامج معرفة إن الثقة بالنفس تلعب دوراً حيوياً فى صناعة الكاريزما، لأنها تبعث الشعور بالقدرة على التأثير فى أفكار الآخرين، وفى مشاعرهم وسلوكياتهم، فالثقة بالنفس تشعر مقدمى البرامج بالإطمئنان فى المواقف الغير مألوفة، أو الغير محبوبة والتى تصل إلى حد الإحراج إن كان لمقدم البرامج، أو للضيف الذى يتم إستضافته، والتى يتم التعرض لها، خاصة فى برامج البث المباشر، والتى تعتمد على إستقبال التليفونات والإستماع لأراء لمشاهدين، أو المستمعين المشاركين فى البرنامج من خلال الاتصالات التليفونية، فإذا كان مقدم البرامج يمتلك الثقة بالنفس، فإنه سيستطيع التعامل مع أى موقف محرج بحزم وبذكاء وبمهارة ومهنية.

وإذا كان مقدم البرامج لا يمتلك الثقة بالنفس بالشكل الأمثل، فعليه أن يقوم بتدريب نفسه بإستمرار على مجموعة من الوسائل المستخدمة، والتى تعطى إيحاءاً للآخرين أنه واثقاً من نفسه، بعيداً عن التصنع والمبالغة. فإذا تم بناء إفتراض أن لديك ثقة بالنفس فهذا سيساعدك على تقليل مخاوفك وشكوكك، وتدفع عقلك بإرسال إشارات لنفسك أنك لديك ثقة بنفسك، ويمكن تحقيق ذلك من خلال الوسائل الأتية:

- الغاية: قم بتحديد غاية واضحة وقوية بشأن الأثر الذى تريد أن تحققه وأبق واعياً به.
- الإسترخاء: قم بإتخاذ وضع جسدى يوحى بأنك مستعد للقيام بأى شئ.
- الصوت: قم بتطوير صوتك من خلال إهتزازات صوتية توحى بالسيطرة على النفس والإطمئنان.

- الأسئلة المفتوحة النهايات: إستخدم هذه التقنيـة لـكى تشرك الأخـرين فى الحـديث وتجنب الأسئلة المحدودة بنعم أو لا.

- العبارات: هناك عبارات مثل ضمير (أنت) فهذه العبـارة توجـه بصـورة مبـاشرة إلى الشخص الذى تكلمه، ولا توجه بإسلوب إتهامى، وذلك بإسـتخدام الأسـئلة التـى تحقـق المعنى، ولكن بشكل راقى فى الحوار والحديث مثل هل توافقنى الرأى؟ ما شعورك تجاه ذلك؟

- تجنب اللغة غير القوية: يجب الإبتعـاد تماماً عـن العبـارات التـى تـوحى بضـعف المعانى، وتوحى بعدم الإقتناع، وتجعلك تبـدو ضـعيفاً أو تجعلـك تبـدوا منتقـداً بصـورة جافة.

- المبادرة: خذ المبادرة فى الحوار وقـدم الموضـوعات، أو الأراء التـى تسـمح للآخـرين بالمشاركة فى الحوار.

- النظر فى أعين الآخرين: إستخدام التواصل البصرى لفـترة طويلـة يسـاهم فى إرسـال رسالة واضحة تعبر عن الثقة بالنفس.

هذه التقنيات البسيطة، تلعب دوراً هاماً فى تدريب مقدم البرامج لنفسـه فى إرسـال رسائل تنم عـلى الثقـة بـالنفس، وتسـاهم فى بنـاء الثقـة بـالنفس مـع كـثرة إسـتخدامها والإلتزام بها.

3- الحضور

مـن المهـم ان يكـون هنـاك وعيـاً تـام لـدى مقـدم الـبرامج بأنـه يجـب أن يمتلـك الحضــور، وإمــتلاك الحضــور لــن يــتم إلا مــن خــلال إســتخدام كافــة حواســه، وتوظيفهـا بالشـكل الصـحيح، فالحضـور هـو المـوده وهـو الشـئ الـذى يتـيح للإنسـان أنـه يبقـى عـلى قيـد الحيـاة. لأنـه يصـبح منتبهـاً لكـل مـا يـدور حولـه، ولديـه

القـدرة عـلى إسـتيعاب كافـة الأمـور بسـهولة ويسر، وفى بعـض الأحيـان يـتم إسـتخدام الحضور بشكل خاطئ، كنوع من الفضول، وهذا يـؤدى إلى القضـاء عـلى حضـور مقـدم البرامج، مما يصنع نفوراً مـن الضـيف أو المشـاهد، فيـؤثر عليـه تـأثيراً سـلبياً، وإذا كـان مقدم البرامج لا يمتلك الحضور ويرغب فى إمتلاكه فعليه أن يقوم بتـدريب نفسـه عـلى تنمية حواسه والإستفادة منها لتحقيق الحضور وذلك من خلال التدريبات الأتية:

- إجلس منتصباً تماماً فى مقعدك، ومتيقظاً ومسترخياً وأنت تتطلع للأمام

- إنتبه لنفسك وركز عـلى حركـة جسـدك خـلال عمليـة الـزفير والشـهيق، والشـهيق والزفير.

- خفض من سرعـة تنفسـك بهـدوء مـن خـلال أخـذ شـهيق وحبسـه لخمـس ثـوان وإخراجه بدفعه كما لو كنت ترسله إلى قـدميك. وقـم بـذلك الأمـر خمـس مـرات عـلى الأقل.

- إبدأ فى ملاحظة كل ما يدور فى محيطك دون أن تحرك رأسك وعينك.

- إنتبه جيداً للأصوات المحيطة بك، وإستمع لما يبـدو قريبـاً أو بعيـداً، أو مرتفعـاً أو هادئاً،أو عالياً أو منخفضاً، أو منتظماً أو متقطعاً.

- إستنشق الهواء بلطف ثلاث أو أربع مرات، وتفحص أى روائح حولك بهـدوء ودون إفتعال.

- إنقل إنتباهك لجسدك، وحاول أن تبدوا واعياً لما تشعر به جراء إرتدائك للجـوارب، أو الحذاء، ومحاولة إستشعار جسدك على المقعد.

- حاول أن تعيش بصورة كاملة اللحظة التى تشعر أن إيقاع الحيـاة يهـدأ فيهـا، وأن الضغط الآتى يقل بما يخلق نوعاً جديداً من الوعى.

- تخلص من الجلسات التى لا تريحك وأبحث عن الجلسة التـى ترتـاح فيهـا، والتـى تتناسب مع طبيعة المكان والمجتمع، الذى تعيش فيه.

إن هذه التمارين تحمل فى طياتها البساطة، ولكنها فى حقيقة الأمر هى تصـنع تـأثيراً قوياً على من يقوم بتلك التمارين، وتجعل مقـدم الـبرامج المسـتخدم لهـا حـاضراً وأكـثر إنتباهاً لكل ما يحيط به، وعلى دراية تامة بالمناخ العام.

ولكن يجب أن يعلم مقدم البرامج الذى يدرب نفسه دائمـاً عـلى الحضـور، أن تسرب الطاقات الطبيعية عبر عوامل الإحباط والملل والصراع يؤدى إلى فقـدان الحضـور نسـبياً، وذلك لفقدان نسبة مـن حواسـه التـى لهـا دور رئـيسى فى تنشـيط الحضـور، وإسـتمرار تواجده.

ويجب أن يعلم مقدم البرامج أن الحضور مرتبطاً إرتباطاً وثيقاً بوعى الشخص لذاته، وإكتشاف كافة التفاصيل الداخليـة والصـادقة مـع نفسـه، مـما يجعـل السـلوك مفعـماً بالطاقة حينما يتم تنميتها والتدريب عليها، فيساعد ذلك على إسـتمرار الحضـور ومنهـا يكون له كاريزما مؤثرة فى الأخرين.

4- المصداقية

المصداقية أصبحت تقل يوماً بعد يوم خاصة مع من يحـاولون تغيـير الحقـائق، مـن خلال إستخدام الاكاذيب، معتمدين بذلك على كافة الوسائل التى تصـنع تـاثيراً وتحقـق رواجاً لدى المجتمع، من خـلال الإذاعـة والتليفزيـون والصـحف والبوابـات الإليكترونيـه ومواقع التواصل الإجتماعى، فكل هذه الأشياء يتم إستخدامها من أجـل تغيـير الحقـائق لتحقيق الأغراض الشخصية، بما فى ذلك العلاقات الإنسانية.

والمصــداقية تقــدم دعــماً كبــيراً لتحقــق الكاريزمــا التــأثير القــوى فى الآخــرين، وتثبـت أهميتهـا بالـذات عنـدما تقـوم شخصـية مـا بـإدارة وقيـادة الـبشر، ولا يمكـن

لهذه الشخصية أن تطلق على نفسها أنها ذو مصداقية، فـالرأى يرجـع فى هـذا الأمـر إلى الآخرين لأنهم هم من يحددون صدق أو كذب تلك الشخصية.

وعلى مقدم البرامج أن يكون لديـه وعيـاً كـاملاً أن الآخـرين يحتـاجون إلى أن يـروك صادقاً مع نفسك، وتعرف من انت، وما هى إمكانياتك وقدراتك، وما هى المهارات التى تمتلكها حتى تستطيع أن توظفها مع البرنامج المناسب لإمكانياتـك وقـدراتك. لأن مقـدم البرامج يجب أن يعى تماماً أنه يقوم بنقل أجزاء كبيرة من شخصيته وتكوينه وثقافته إلى المستمع والمشاهد. وتصبح المصداقية فعالة عند تعامله مع أشخاص على نفس المستوى الذاتى والإنسانى الذى يقف عليه مقدم البرامج، لإن المسـتمع والمشـاهد دائمـاً يشـعرون بأنهم مرتبطين بمقدم البرامج، الذى يحمل المبادئ والقيم والعـادات والمهنيـة الإعلاميـة، التى يستشعرونها ويميلون لها، وتكون لديهم سعادة بالغة أن مقدم البرامج يتحلى بتلك الإيجابيات ويستخدمها بمصداقية أمامهم والتى يستشعرونها بشكل جيد.

والسلوك ذو المصداقية على المستوى الشخصى، هو القدرة على التعبير عن ذاتـه مـع الوعى الكامل بتأثيره على ما يحيط به؛ وإنه نوع من الإنتبـاه المـزدوج, فمقـدم الـبرامج يحتاج إلى الوعى الذاتى ويحتاج إلى الإحساس بتأثيره على الجمهور.

وهناك الكثير من الإيجابيات التى تنتج من كون مقدم البرامج واقعياً وذا مصـداقية، وهى الإيجابيات التى تتجاوز تحسين طرق تواصله مع الأخرين، أو بنـاء فريـق عمـل أو تطوير مهاراته، وذلك عن طريق خلع القناع الذى يرتديه بعض مقدمى البرامج، صانعين من خلال ذلك القناع حاجزاً وعدم قبولاً فى التعامل مـع الأخـرين، مسـبباً عـدم حـدوث المصداقية، لذلك وجب خلع ذلك القنـاع نهائيـاً، لصـنع الـترابط والـتلاحم مـع الآخـرين لتتحقق الكاريزما والتأثير عليهم.

وقـد يقـع بعـض مقـدمى الـبرامج فى أزمـة كبـيرة، حيـنما يتـأثر أحـدهم بأحـد مقـدمى الـبرامج المتميـزين، والـذى صـنع تـاثيراً فى مقـدم الـبرامج الـذى يحـاول

تقليده، إن كان تاثر فى النغمه الصوتية، أو تأثيراً فى الأداء ككل. وهذا ما نلاحظه أحيانا فى الإذاعة، فهناك بعض مقدمى البرامج الإذاعية، لا يستخدمون نغماتهم وطبقاتهم الصوتيه التى خلقوا بها ويتميزون بها، بل يقلدون النغمات والطبقات الصوتية التى تخص مقدم برامج آخر، إستطاع أن يحقق نجاحاً بصوته وأداءه المميز. وبالرغم من محاولات مقدم البرامج فى تقليد أداء زميل له، إلا أنه لا يعى أن المشاهد يمتلك من الذكاء والأحاسيس التى تجعله يستطيع تقييم وتحليل كل شئ بوعى إن كان فى البرامج الإذاعية، أو البرامج التليفزيونية التى يكون فيها الصوت والجسد وسيلتان للتقييم من خلال الأداء الصوتى والحركات الجسدية، فالمشاهد يستطيع أن يحدد أن ما يحدث أمامه هو تقليد من مقدم برامج لأداء زميل أخر له، مما يجعله نسخة مكررة من الشخص الذى يقوم بتقليده، ولكنه لا يعلم أنه لن يستطيع تحقيق النجاح الذى حققه زميله حتى ولو إستطاع أن يحقق نجاحاً نسبياً، لأن ذلك النجاح النسبى سيزول ويختفى بعد فترة زمنية، عكس مقدم البرامج الذى له شخصيتة الخاصة وأداءه المتميز الذى أثر على المشاهدين من خلال صوته وحركات جسده، فجعله صاحب تأثير فى المتلقى، لأنه طبيعى وصادق فى كل شئ يقدمه ويعبر عنه.

ويجب أن يضع مقدم البرامج نفسه فى إختبار دائم على مصداقية أفعاله وفاعليته من خلال المواقف الحياتية التى يعيش فيها، فإذا كان يتعامل مع المواقف بطبيعية دون إفتعال أو إصطناع، فإنه سيكون فى طريق الحفاظ على المصداقية، لأنه حينما تحدث بينه وبين المتلقى فجوه بسبب عدم وجود المصداقية، فذلك سيكون له تاثيراً كبيراً فى الكاريزما أثناء تقديمه لبرنامجه لإيصال رسالته إلى المتلقى.

5- الشجاعة

الشجاعة هنا ليس المقصود بها المخاطرة من مقدم البرامج، بل تكون القدرة على بذل المجهود اللازم للإقتراب من الأخرين، أو للوصول للهدف الذى يرغب فى تحقيقه من خلال البرنامج الذى يقدمه، وذلك من خلال إمتلاكه لمجموعة من السمات، التى تؤهله بشكل كبير على إجراء حوار مميز، لإن الشجاعة فى إدارة الحوار، تصنع الكاريزما وتصنع التأثير فى المتلقى، ولفت إنتباهه ومن النقاط التى يجب أن يتحلى بها مقدم البرامج هى:

- طرح الأسئلة الشائكة بشكل سهل وبسيط، وبجدية دون إثارة المتلقى، إن كان ضيفاً فى الأستوديو أو إن كان مستمعاً إذاعياً أو مشاهداً تليفزيونياً.

- أن يكون لمقدم البرامج وجهة نظر، ولكن يجب أن يتم تقديم وجهة النظر هذه بحرفية وبمهنية بحيث لا تظهر أنه يتبنى وجهة النظر هذه.

- التمسك بالمعتقدات فى مواجهة المعارضين، وقد يحتاج هذا التمسك أن يكون نابعاً من خلال مقدم البرامج فى بعض الأحيان، أو يستخدم هذا المعتقد من وجهة نظر الأخرين، الذين ليس لديهم الفرصة لأن يتواجدوا فى اللقاء الإذاعى أو التليفزيونى.

- قبول وجهات النظر الأخرى دون الظهور بمظهر المدافع.

- إستخدام المهارات الصوتية والجسدية بكفاءة عالية من خلال توظيفهما بشكل سليم.

من المهم جداً أن يكون لدى مقدم البرامج فهماً لكيفية التعبير عن رأيه، بشكل مهنى لا يصنع أحزاباً متضاربة فى اللقاء الإذاعى أو التليفزيونى، وذلك من خلال عرض الأراء ووجهات النظر الخاصة بمقدم البرامج، كأنها تخص

شخص آخر، وهنا يتحدث مقدم البرامج عن هذا الشخص الخيـالى دون أن يكـون لديـه تحفز، وهجوم على المعارض لتلك الرؤيه، وهذا الأمر يعطـى ثـراءاً فى الحـوار، ولكـن إذا إستمر مقدم البرامج صامتاً ممتنعـاً عـن الإدلاء بـالرأى فقـد يـؤدى ذلـك إلى الإحسـاس بالغموض، بالإضافة إلى عدم إمتلاكه للشجاعة، وخوفه من عـرض وجهـة نظـره، أو قلـة الثقافة والمعرفة تجعله فى وضع الصمت دائماً، مما يجعـل تـاثير مقـدم الـبرامج ضـعيف جداً وتضعف كاريزمته عند الآخرين.

ويجب أن يعلم مقدم البرامج ان المهـارات الحركيـة تجعـل للشـجاعة شـكلاً مميـزاً، حينما يقوم بتوظيف إيماءاته وإشاراته وحركاتـه بشـكل صـحيح، وسـوف يتضـح كيفيـة إستخدام المهارات الحركية والجسدية، من خلال الجزء الخـاص بالحركـة وأهميـة تنميـة تلك المهارة عند مقدم البرامج، لأن لها دور فى صناعة الكاريزما والتأثير فى الآخر.

6- الحماس

الحماس يقوم بتسليط الضوء على الهـدف الـذى يرغـب مقـدم الـبرامج فى تحقيقـه، وهذا يتضح بشكل كبير من خلال فهم ووعى وحب ما يقدم عـلى الشاشـة مـن خلالـه، والمشكلة الكبرى إذا شعر مقدم الـبرامج بالعاطفـة، والإنفعـال تجـاه أهدافـه، ولكنـه لا يستطيع أن يوضح مقدار تلك المشاعر القوية التى يشعر بها تجاه الهدف.

وهنا يأتى دور الحماس بحيث يترك مقدم البرامج العنـان لنفسـه لـكى يعـبر عـن إنفعالـه بشأن الهدف، الذى يرغب فى تحقيقه وتقاسمه مع المشاهد، مما يساهم فى إنجذاب المشاهد له، ولكن دعـونى أؤكـد عـلى أن إسـتخدام الحـماس مـع الهـدف يتطلـب فهـماً كـاملاً للفئـة المستهدفة، لكى يتم تحديد شكل الحماس، والطريقة الحماسية التى يمكن أن تستخدم، وأيضاً طبيعة الموضوع الذى يتم النقاش فيه، والذى من خلاله يكون هناك رغبة فى تحقيق الهـدف،

وعلى مقدم البرامج أن يعلم أن الحماس الأصيل والطبيعى يكون جاهز دائماً، وكلما تركت لنفسك العنان فى التعبير عن مشاعرك، زاد التأثير فى الآخرين، وأحيانا قد يبالغ مقدم البرامج فى تصوير حماسه للهدف أثناء عملية التواصل، مما يجعل إحساس البعض بعدم الراحة.

ويفضل أن يكون الحماس مدروس بما يتناسب مع الفئة المستهدفة، وهذا لن يحدث إلا من خلال التدريب الدائم على المهارات الصوتية والجسدية بالشكل الصحيح، وكلما إمتلك مقدم البرامج الثقة بالنفس، فإنه إمتلك الحماس المناسب لما يقوم بتقديمه على الشاشة.

ودائما يكون الحماس محلاً للتساؤل لدى المشاهد، الذى يتفاعل مع ما يقدم على الشاشة، لمعرفة أسباب ذلك الحماس، ويكون سبباً فى لفت الأنظار والإنتباه بالنسبة للمشاهدين، وإن إستخدام الحماس لا يعنى التعامل مع الأمر، وكأنه فى غاية الخطورة، فقد يأتى إستخدام الكلام المرح فى الحديث عن حماسك تجاه أمر ما من خلال إضفاء جو من البهجة حول هذا الأمر، على نفس القدر من الفعالية التى يتمتع بها الأسلوب الخالى من المرح، فعلى سبيل المثال فيمكن إستخدام حس الدعابة الطبيعى لدى مقدم البرامج لإرسال الرسائل القوية، أو من الممكن أن تفعل ذلك من خلال رفضك التعامل بجدية كاملة مع الموقف، وخلق جو من الإستمتاع خلال عملية بث الرسالة إلى الآخرين.

7- المظهر

المظهر من العناصر الرئيسية التى يكون لها دور كبير ومؤثر محققاً الكاريزما والتأثير الإيجابى من مقدم البرامج على المتلقى، وخاصة النساء ممن يعملن كمقدمات للبرامج وخاصة البرامج التى تختص بعالم الموضة والأزياء، وتندرج تحت تصنيف برامج المرأة.

ومقدمـة الـبرامج هـى الأكـثر إهتمامـاً بنفسـها مـن حيـث الشـكل والملابـس والإكسسوارات، عكس الرجال. ولكن يجب على كل مقدمى البرامج من الرجال أيضاً أن يهتموا بالمظر وبالملابس التى يرتدونها، لأنها تلعب دوراً هاماً وكبيراً فى الكاريزما وتحقق التأثير المطلوب فى المتلقى.

والإهتمام بالمظهر يتطلب مجموعة من الشروط الأساسية، والتى سنستعرضها والتـى تحتاج من مقدم البرامج أن يكون لديـه فهـم كامـل لطبيعـة البرنـامج المقـدم، وطبيعـة القناة التى يعمل بها، وهنا تتحدد طبيعة الملابس التـى تتناسـب مـع القنـاة والبرنـامج، فهناك قنـوات دينيـة وقنـوات إخباريـة وقنـوات متنوعـة وقنـوات أطفـال، وكـل مـنهم يحكمهم مواصـفات خاصـة تتطلـب إختيـاراً سـليماً للملابـس والإكسسـوارات والشـكل العام، لذلك فإن مقدم البرامج يحتاج أن يتبع الشروط التالية:

- الإبتعاد عن الملابس الرخيصة

والـرخص هنـا لا يعنـى المبـالغ المدفوعـة فى الملابـس المنتقـاه، ولكـن المقصـود هنـا الجوده، لأن تحقيق التأثير يتم من خـلال الإهـتمام بشراء ملابـس ذات جـودة مرتفعـة، لأن الشاشة تظهر قيمة ما ترتديه والمشاهد فى بداية رؤيته لمقدم البرامج، فإنه يسـتطيع تحديد قيمة وجودة ما يتم إرتداءه.

- عدم تجاهل الموضة

هناك أنواع من الموضة تجعلك متخلفاً عن الزمن الذى تعيش فيه، وتجاهل الموضـة يضع مقدم البرامج على حافة الخطر، لأن المشاهد يهتم إهتماماً كبيراً لما ترتديه.

والموضـة بالنسـبة لمقـدم الـبرامج فهـى مسـببة للإرتبـاك، لأنهـا سريعـة الإنتهـاء والـزوال إلا أنهـا ضروريـة أكـثر مـما يظـن كـل مـن يعمـل أمـام الشاشـة. والموضـة تتبـدل بسرعـة مـما يثـير التنـاقض، ولـذلك فـإن الحـل الأفضـل هـو الإسـتثمار فى

الزى الكلاسيكى، الذى لا يتأثر بمرور الزمن والذى لا يجد تغيير كبير مع تغير الموضة، وهو يعد من نوعية ملابس الموضة صاحبة المدى الطويل.

- الإبتعاد عن الملابس الغير ملائمة فى مقاسها

إذا كانت الملابس لا تلائم من يرتديها من حيث المقاس فإنها ستبدو كالكارثة، حتى وإن كانت ذات جودة مرتفعة وغالية الثمن، لأن مقدم البرامج سيضع نفسه موضع الفكاهه من المشاهد، وستضيع كافة الأهداف التى يرغب فى تحقيقها، بسبب إنشغال المشاهد لما يرتديه مقدم البرامج.

- عدم فقدان التناسق

على مقدم البرامج أن يهتم بالتناسق بين قطع الملابس التى يرتديها، وإلا سيكون عدم التناسق متسبباً فى فساد التأثير الكلى للثياب، فتناسق الألوان من الممكن أن يؤدى إلى مظهر جيد، أو سيئ، لذلك يجب أن يكون هناك إهتماماً كبيراً فى التناسق بين الملابس.

وإذا كان مقدم البرامج ممتلكاً حواساً جيدة فى إختيار الملابس التى تتلائم مع بعضها، فإنه بذلك لن يعرض نفسه لأى إنتقاد، أما إذا كان لا يمتلك ذلك فليس من العيب أن يأخذ أراء من لدية الذوق فى إختيار وتنسيق طبيعة الملابس وايضاً الألوان وتناسقها مع بعضها، بالإضافة إلى إختيار الإكسسوارت التى تناسب طبيعة الملبس.

وإن كنت أرى أنه يجب على كافة القنوات أن تتعاقد مع متخصص فى مجال الأزياء، والذى يطلق عليه لقب استايلست، ليكون دوره هو مساعدة مقدمى البرامج وخاصة النساء، فى إختيار ما يتناسب مع طبيعة البرامج اللاتى يقدمونها على الشاشة. خاصة أن وظيفة المتخصص فى مجال الأزياء اصبحت وظيفة رسمية بعد أن اصبح عالم الموضة يتطور يوماً بعد يوم ويحتاج إلى

شخص لديه دراية كاملة بهذا العلم من خلال الدراسة أو من خلال الكورسات المعتمدة والتى تعطى فهماً كاملاً لطبيعة هذا العلم.

ولكن إذا لم يكن هناك تواجد لمتخصص فإليك هذه النصائح التى يجب أن يضعها كل مقدمى البرامج من الرجال والنساء فى الحسبان وهى:

- يمكن المزج بين الدرجة الفاتحة، والدرجة الغامقة من اللون الواحد، فهذا يعتبر مزيج جميل، ويفضل إرتداء الدرجات الغامقة فى المناطق التى لا يراد إبرازها، ودرجات اللون الفاتحة فى المناطق التى يراد لفت الأنظار إليها.

- الجمع بين لونين متجاورين، وإضافة لون ثالث مكمل عليهم فى الجهة المقابلة، فهذا يعطى لمسة غير متوقعة من الألوان، بحيث يقتصر عدد ألوان الملابس المرتدية فى آن واحد على ثلاثة ألوان دون زيادة.

- توحيد لون الحزام بلون الحذاء الذى يتم إرتداءه ولا يصح أن يكون الحذاء ذات لون والحزام بلون مخالف له.

- إرتداء رابطة العنق الزاهية مع البدل المقلمة حيث أنها تساعد فى منح البدلة مظهر أكثر أناقة.

- فى حالة إحتواء القميص والبلوزة على عدد من الآلوان فيجب مراعاة إختيار البنطلون، بحيث يكون من بين واحد من هذه الآلوان التى تتواجد على القميص أو البلوزة.

- من المهم فهم طبيعة الجسم وشكله وذلك للحرص على تناسق الآلوان مع لون البشرة وكذلك إختيار الآلوان الغامقة الداكنة مع الأماكن البارزة فى الجسم لأن الآلوان الفاتحة تبرز عيوب الجسد.

- الإهتمام بقطع الإكسسوار

يجب أن يعلـم مقـدموا الـبرامج أن الإكسسـوارات هـى التفصـيلات الصـغيرة، التـى تشكل جمل لها معنى، فمن الممكن أن تكون الإكسسوارات سبباً فى إفساد صورتك دون أن تدرى، وذلك حينما ترتدى إكسسوارات غير ملائمة مثل رابطة العنق أو إكسسـوارات الفضة والذهب التى تهتم بها مقدمات البرامج.

هذه هى الشروط والنقاط الهامـة التـى يجـب ان يضـعها مقـدموا الـبرامج أمـامهم ويعطوها قدراً كبيراً من الإهتمام، لأن هذه الشروط لها تأثير كبير على الكاريزمـا، فعـلى مقدم البرامج الإهتمام بها وذلك للحفاظ على مظهر لائق، محققاً تاثيراً فى المشـاهد، لأن ذلك المظهر هو عنصر أساسى فى تحقيق قـدر كبـير مـن الكاريزمـا لـدى مقـدم الـبرامج، بالإضافة إلى مجموعة من النصائح العامة، التى تخص الملابس والأزياء، والتـى يجـب أن يضعها كل مقدمى البرامج من الرجال والنساء فى إعتبارهم وهى:

- يجب أن يتلافى مقدم البرامج العلامات الموضوعة على الثياب وإزالتها نهائياً.

- الإهتمام بكى الملابس على أكمل وجه، لأن الكى بصورة سيئة تعطى تأثيراً سلبياً.

- إياك وأن يكون بملابسك أى بقع، لأن هذا الأمر يضعك امـام ضـيوفك ومشـاهديك فى منطقة غير مقبوله، وتضعفك أمامهم.

- أن يكون الحذاء نظيفاً بإستمرار ولامعاً، يعطى إنطباعاً جيداً لدى من يشـاهدك أو يلقاك.

وعـلى مقـدم الـبرامج أن يكـون لديـه معرفـة كاملـة بنقـاط قوتـه ونقـاط ضـعفه والعمل على كـل مـنهما، فنقـاط القـوة يجـب أن يرتكـز عليهـا ويعمـل عـلى تحسـينها

بإستمرار والحفاظ على قوتها، أما نقاط الضعف فعليه أن يكتشفها ويعمل على تطويرها وتدريبها بإستمرار لتحقيق الأفضل، لأن مقدم البرامج هو الوحيد المنوط به إتخاذ القرار وتعديل نفسه للأفضل إذا أراد ذلك، أو أن يستمع للمقربين منه والذين يرغبون فى أن يطور نفسه حتى يكون أفضل مما هو عليه، لذلك فيجب أن ينصت لهم جيداً، لأنهم وضعوا أيديهم على نقاط ضعفه والتى يجب أن يعمل على تطويرها.

ويجب أن يعلم مقدم البرامج أن بداخل كل منا ميزات رائعة تتميز بالثراء والكاريزما، فكلنا نحلم ونشعر بالألم والرغبة الجامحة والخوف، وفى بعض الأحيان نشعر بالذنب، أو الغضب، أو اليأس، وكلنا نتوق للسعادة والسلام والإحترام والبهجة، وكلنا نهتف بالحب والجاذبية، والطاقة، والحيوية، لأنها فى الحقيقة من أجمل الصفات الموجودة بداخل كل منا، والتى تتحدث إلينا، وتذكرنا بالكنوز الرائعة المخبأة داخلنا، وبقدرتنا على تكوين شخصية رائعة تمتلك كاريزما من السمات الكثيرة الموجودة بداخل كل منا.

ودعونى أؤكد أن هناك خصائص يجب أن يتحلى بها مقدم البرامج، حتى يكون شخصية كاريزماتية، وهذه الخصائص هى نتاج لأنواع الكاريزما، وتلك الخصائص تساعد على كيفية تحقيق الكاريزما والتى يجب الإهتمام بها والحفاظ عليها، وتكمن قوة الشخصية الكاريزماتية فى القدرة على السيطرة على القدرات الفكرية، والعاطفية، والإنفعالية للجمهور، وتوجد سبع مكونات للشخصية الكاريزمية، وكلما زاد إمتلاك الشخصية لهذه الصفات فسوف يتم الحفاظ على الكاريزما والإرتقاء بها من خلال:

- القدرة على بث رسالات غير لفظية للآخرين بشكل لا شعورى؛ وذلك عن طريق جعل الشخص الآخر يفهم ما تريد أن تقوله بدون الحاجة للكلام.

- القدرة على تبسيط الأمور المعقدة بحيث يستطيع أى شخص أن يفهم ما تريد.

- التواصل بشكل فعال مع الآخرين والقدرة على الاتصال معهم عاطفياً وفكرياً.

- الإستماع الجيد للآخرين.

- القدرة على إستعمال المساحة والوقت بشكل حكيم فى تحديد مدى قربك من الآخرين وإحترام خصوصياتهم.

- القدرة على التأقلم مع الآخرين وفهم شخصيتهم وطريقة تفكيرهم؛ فهذا العامل يزيد من كفاءتك فى الاتصال والتعامل وبالتالى يحدث الإنسجام، بما لا يتعارض مع القيم والأخلاق.

- نفاذ البصيرة؛ وهو الإستماع الجيد للأحاسيس والمشاعر المرتبطة بالتقييم العقلى والذى يساهم فى القدرة على تحليل الأمور بشكل صحيح.

أنواع الاتصال:

وإن كنا نريد تحقيق الكاريزما فعلينا معرفة أنواع الاتصال وفهم تلك الأنواع بشكل جيد، لأن لكل نوع من أنواع الاتصال أهمية عن النوع الأخر فى فهمها، وفى كيفية إستخدامها والإرتقاء بها وبمن يستخدم تلك الأنواع، لكى يحقق التأثير فى المتلقى ومن أنواع الاتصال.

1- الاتصال الذاتى

وهو يعنى الاتصال داخل النفس، ويعد هذا الاتصال هو الأساس فى جميع أشكال الاتصال البشرى، وبدون وجود نظام فعال للإتصال الذاتى، فلن يستطيع الكائن الحى أن يؤدى وظيفته فى البيئة، التى يعيش فيها، لأن هذا الاتصال يساهم فى إتخاذ الفرد القرارات بناءاً على ما إستشعره، عبر حواسه، فعند الاستماع للراديو، أو مشاهدة التليفزيون، فإن الأذن والأعين تستقبل

المعلومات وترسلها للمخ، ويبدأ المخ فى تفسيرها، وعلى هذا الأساس يتحدد فكرة التواصل مع ما يقدم.

2- الاتصال الشفهى

وهو أقدم أنواع الاتصال، فقد عرفه الإنسان منذ أقدم العصور، وبدأ هذا الاتصال يأخذ أهمية كبرى وبشكل ملحوظ مع التطور التكنولوجى، وذلك من خلال الاتصال السلكى واللاسلكى، والاتصال المرئى، من خلال تخطى كافة الحواجز الجغرافية، والتواصل بالأخرين فى أى مكان فى العالم.

3- الاتصال المباشر

وهو يعنى الاتصال وجهاً لوجه مع الأخرين، كما أنه هو الاتصال الذى يسود حياتنا اليومية، ويساهم فى تطور الحياة الشخصية، من خلال إكتساب العديد من المهارات والخبرات والتجارب، التى تساعد الفرد فى التواصل مع الآخرين بشكل فعال ومؤثر.

كما أن هذا الاتصال يساهم بشكل كبير فى تبادل المعلومات والأفكار، والمهارات، والإتجاهات، التى تتم بين الأفراد بطريقة مباشرة، دون أن يتواجد بينهم أى وسيط، حيث أن اللقاء المباشر يصنع تواصلاً سريعاً واضحاً. ويحدد دكتور عاطف عدلى العبد وكيل كلية الإعلام بجامعة القاهرة سابقاً عدة مزايا للإتصال الشخصى والتى يجب أن يتصف بهم أى شخص وخاصة مقدم البرامج وهى:

أ- المرونة

يتميز الاتصال الشخصى بدرجة عالية من المرونة، ويزداد ذلك حينما يواجه مقاومة من المستقبل، لتوفير رجع الصدى بدرجة عالية، مما قد يدفع الأفراد إلى محاولة تجريب الأفكار المستحدثة، بعد إقتناعهم بها وممارستها.

ب- التلقائية

ويتم من خلالها الاتصال بشكل عفوى غير مقصود، من خلال شبكة من العلاقات الشخصية غير الرسمية، مما جعل عملية الاتصال تسرى بين مختلف الطبقات، دون التقيد بقواعد وإجراءات مسبقة، وإنما يقوم على الإجماع الحر والتلقائى، من جانب أولئك الذين يتصلون بالشخص، على أن يعرف ما يتحدث عنه.

4- الاتصال الجماهيرى

والاتصال الجماهيرى هو عملية، يوجه عن طريقها الاتصال إلى مجموعات واسعة غير متجانسة من الناس فى وقت واحد، ويتم من خلال التواصل مع الناس الذين يمتلكهم الشغف والإقبال للمتابعة، مثل الإذاعة، والتليفزيون، اللذان يؤثران بشكل كبير على المتلقى من كافة النواحى، الثقافية، والإجتماعية، والسلوكية.

وظائف الاتصال:

توصل الباحثون فى مجال الاتصال إلى وجود أربعة وظائف أساسية للإتصال من خلال الإعلام وهى:

- مراقبة البيئة عن طريق التثقيف والمعرفة.
- التعليق على الأخبار والظروف المحيطة والمؤثرة فى المجتمع.
- نقل التراث الثقافى والإجتماعى من جيل لجيل.

- الترفيه والتسلية عن الجماهير.

وبما أننا تحدثنا عن وظائف الاتصال، فوجب التطرق إلى معوقات الاتصال، حتى يتثنى لمقدم البرامج فهم أنواع الاتصال، وفهم المعوقات التى من الممكن أن تحدث وتعوق عملية الاتصال.

معوقات الاتصال:

إن عملية الاتصال لا تنتهى من خلال توصيل الرسالة الإعلامية، ولكنها تستمر حتى يحدث فهماً تاماً للهدف المراد توصيله، وذلك لتحقيق إستجابة معينة لهذا الهدف، ولكن قد تحدث مجموعة من العوائق التى قد تعطل عملية الإستجابة، وتحقيق الهدف، وذلك من خلال تقسيم تلك العوائق التى قد تطرأ على عناصر الاتصال ومنها:

- فظاظة وتعالى أو تكبر المرسل على المستقبل، مما يجعل المستقبل يرفض الاتصال مع المرسل.

- الحالة المزاجية، والإتجاهات الفكرية، تصنع حاجزاً كبيراً بين المرسل والمستقبل، فى حالة إختلاف الحالة المزاجية، التى ترفض أثناء عدم إتزانها التواصل مع المستقبل، إضافة إلى الإختلاف الفكرى، والتوجهات المضاده، بين المرسل والمستقبل.

- عدم القدرة على التعبير بما يجول فى نفس المرسل، يصنع حاجزاً بينه وبين المستقبل، الذى يستاء من عدم قدرة توضيح وجهة النظر، بشكل مرتب وسليم.

- عدم مخاطبة المستقبل بلغته، ويقصد هنا باللغة بالمستوى الثقافى.

- مشاكل النطق تتسبب فى حالة من الإبتعاد والنفور من المتلقى.

ويجب أن يدرك العاملون والقائمون على القنوات التليفزيونية، دورهم الإعلامى من خلال فهم مميزات وعيوب الشاشة التليفزيونية، التى يتم من خلالها الاتصال بالمشاهد والتواصل معه والتأثير فيه، والتى تلعب أيضاً دوراً هاماً فى التأثير فى المتلقى، وللإذاعة أيضاً نفس الدور ولكنه بسيط جداً مقارنة بالشاشة التليفزيونية لذلك فسيتم عرض مزايا وعيوب التليفزيون لأنه الأكثر تأثيراً.

مزايا التليفزيون:

1- يتمتع البث التليفزيونى بالتأثير الأكبر فى الجمهور، لأنه يقدم الصوت والصور المتحركة فى نفس الوقت، وبالتالى يبقى تأثيره موجوداً فى نفس المشاهد فترة طويلة، مقارنة بوسائل الإعلام الأخرى.

2- يتمتع البث التليفزيونى بالتغطية الواسعة والعريضة، من قطاعات وحجم الجماهير، التى تشاهد الفضائيات على أنواعها، وكذلك تغطية الفضائيات لمساحات جغرافية كبيرة، ووصول رسالته الإعلامية، إلى طبقات متعددة ومتنوعة من الجمهور.

3- يتمتع البث التليفزيونى فى إتاحة الفرصة، لإستخدام الكثير من الإمكانيات الفنية المميزة، كفنون الحوار، والسيناريو، والإخراج، وفرز الألوان، مما يزيد فى التأثير العاطفى فى نفس المشاهد، وخصوصاً إذا كانت قضية وطنية أو قومية وتهم قطاعاً كبيراً من الجمهور، أو على سبيل المثال، نقل مباراة رياضية مباشرة وتهم قطاعاً معيناً من المهتمين بمشاهدة مثل هذه المباريات.

4- القدرة على جذب وشد إنتباه المشاهدين محلياً، أو دولياً، أوعالمياً، حيث أن معظم محطات البث التليفزيونى الأرضى، أو الفضائى، أصبحت تبث برامجها على مدى الليل والنهار، أى على مدى أربع وعشرين ساعة يومياً.

5- يتمتع التليفزيون بإعتباره مصدراً هاماً ورئيسياً مـن مصـادر الأخبـار بـين وسـائل الإعلام المختلفة بالمصداقية، حيث أن الكاميرا تنقـل الحقيقـة ومـن أرض الواقـع، وهـذا بالتالى يؤدى إلى تحقيق ونجاح أهداف الرسالة الإعلامية للفضائيات.

6- أصبح الجمهور يقضى أوقات كبيرة أمام شاشـة التليفزيـون، وبـذلك يكـون واقعـاً تحت تأثير الرسائل، التى تبثها الفضـائيات، مـما يجعـل وسـيلة التليفزيـون، أفضـل مـن وسائل الإعلام الأخرى، للتأثير فى سلوك الناس وتوجيههم نحو هدف المرسل.

وكما تطرقنا إلى المميزات الخاصة بـالتليفزيون، فيجـب أن نؤكـد أن لـه أيضـاً عيوبـاً وسلبيات تؤثر تاثيراً كبيراً فى المجتمع، وإن أكـثر السـلبيات إنتشـاراً هـى التـى تسـتهدف الإثارة من خلال البرامج التى تعتمد على هذا الأمر، وتخرج عن المألوف، وعن الضـوابط المهنية الإعلامية، لتؤثر فى المجتمع تأثيراً سلبياً، لذلك فيجب أن نكون حذرين بمـا يقـدم على الشاشة من سلبيات، حتى لا نتأثر بتلك السلبيات، التى قد تغـير مجتمـع بالكامـل، مـن مجتمـع إيجـابى إلى مجتمـع سـلبى، فهـذه هـى أكـبر السـلبيات التـى تنـتج مـن التليفزيون وما يقدم فيه، ولكن هنـاك سـلبيات أخـرى تـرتبط بـالفكر الإدارى والرؤيـة الإعلامية وسنستعرضها فى نقاط وهى:

سلبيات التليفزيون:

1- إن البث التليفزيونى إذا كان على شكل محـلى أو محطـة أرضـية، فإنـه لا يغطـى مساحة كبيرة، ولا يصل إلى قطاع عريض من الجماهير، وقد لا يشاهد التليفزيون، قطاعاً محدوداً من الجمهور من ذوى الدخل المتدنى فى الدول الفقيرة.

2- كثرة الإعلانات وتضـارب الأخبـار والمعلومـات الإعلاميـة، قـد يـؤدى بـالجمهور أو ببعضه أو بمعظمه إلى صرف النظر عن متابعته.

3- الخطأ فى إختيار توقيت بث الرسالة الإعلامية، قد يؤدى إلى عدم وصول الرسالة الإعلامية إلى حجم كبير من الجمهور المستهدف.

4- البرامج التليفزيونية تستغرق وقتاً طويلاً فى الإعداد، والتكلفة المالية، مقارنة بالبرامج الإذاعية، فهذه التكلفة قد تعيق تأخير إرسال رسائل إعلامية هامة، بسبب الميزانيات التى تحتاجها تلك البرامج.

5- بث الأفكار والثقافات الهدامة فى المجتمع، والتأثير فيه من خلال برامج تجذب المتلقى إلى الأفكار المتطرفة البعيدة عن التعاليم الدينية، والقيم الإجتماعية.

6- عدم وجود رقابة كافية على نوعية البرامج المقدمة، وأهدافها، وعدم السيطرة عليها فى ظل وجود السموات المفتوحة، والأقمار الصناعية.

7- عدم القدرة على وضع تصور يتناسب مع طبيعة البرنامج المقدم، يجعل ما يقدم على الشاشة غير واضح المعالم، وغير محقق لرسالته الإعلامية.

هذا الجزء الذى تطرقنا فبه إلى أنواع الاتصال وإلى مميزات وعيوب الشاشة التليفزيونية من المهم جداً أن يكون لدى مقدم البرامج معرفة بها حتى يعى تلك الأمور ومدى تأثيرها وكيفية الإستفادة من الكاريزما فى تخطى المعوقات والصعوبات من خلال توظيف مهاراته مع وسائل الاتصال المختلفه والتى سبق توضيحها.

الشخصية الجذابة المؤثرة:

هى الشخصية الناجحة فى عملها، وعلاقاتها بالآخرين، وتكون ناجحة فى أقوالها ومظهرها وسلوكها، وفى العمل والصداقة والأسرة والعلاقات الإجتماعية. وتكون الشخصية الجذابة هى شخصية متألفة ومتفائلة وسعيدة، بالإضافة إلى

إمتلاك أصحاب تلك الشخصيات للكثير من القدرات والمواهـب، التـى تجعلهـا شخصـية متميزة ناجحة ويطلق عليها شخصية مؤثرة أو شخصية كاريزمية.

والشخصية الجذابة ليست شخصية عبقرية بالضرورة، وإنما يكفيها أن تكون شخصية متميزة عن الشخصيات العادية، التى نلتقى بها كثيراً فى حياتنا اليومية.

ويجـب أن يعلـم مقـدم الـبرامجٍ أن شخصـيتة تعـد شخصـية منفـردة بـذاتها، وغـير متكررة، لذلك يجب أن يطورها بإستمرار من خلال التدريب المستمر، بجعـل شخصـيته جذابة وصاحبة تأثير؛ وتختلف فى درجتها من شخص لأخر فكل شخصية فى الحيـاة هـى شخصية جذابة، وكل مقدمى الـبرامج يمتلكـون عوامـل الجـذب والسـحر فى شخصـيتهم ولكن هذه الجاذبية تختلف فى درجتها من مقدم برامج لأخر.

وهناك عوامل هامة جداً تصـنع التـأثر فى شخصـية مقـدم الـبرامج، وتجعلـه متميـزاً وهى عوامل التأثير الخارجى، التى تنقل تاثير مقدم البرامج إلى الأخـرين ويجعـل مقـدم البرامج ذات نفوذ؛ وتلك العوامل يمكن ترتيبها كما حددها المتخصصين على النحو التالى:

1- الهدوء.

2- الثبات.

3- النظرة.

4- الإيحاء اللفظى.

5- المظهر المعنوى (التربية، الذوق، التعبيرات بالصمت أو الإشارات والإبتسامات).

6- المثابرة وروح النضال.

فهذه العوامل الستة تحسن من شخصية مقدم البرامج وتخضع تصرفاته الخاصة للإرادة الواعية، ويستمر فى إخضاعها إلى أن ينسجم معها، فإذا حقق الهدوء رغم المقلقات، والثبات على الرأى برغم كل المثبطات، وأصبح قوي النظرة، وثابر على عمله، وناضل فى سبيل المثل العليا، أمكن له أن يوفق إلى ما يشجع، ويشد من عزمه ليرتقى بنفسه.

وإذا إستطاع مقدم البرامج أن ينسجم مع هذه الصفات، وأن يتمثلها، ويحققها فى نفسه، فإنه سيكون بذلك قد إمتلك أول علامات القوة النفسية، التى تساهم فى تشبع الشخصية، وتقوم بدورها فى تحويل القوة الظاهرية للشخصية إلى قوة نفسية حقيقية، تتحول بدورها إلى طاقة هائلة تدفع مقدم البرامج إلى طريق النجاح وتحقيق الذات، فإذا تحقق هذا الأمر سيكون هناك نتائج إيجابية للتأثير الخارجى، بعد تثقيفها ومن هذه النتائج:

1- خلق فكرة إيجابية عن شخصية مقدم البرامج عند الآخرين، دون اللجوء إلى إطراء الناس، وتملق الكبار، والإعتذار أو حق الإستعطاف، فإن مجرد حضور مقدم البرامج بكل بساطة يكفى عندما يكون ذات تأثير شخصى، لأن ميل الناس إليه يجعلهم يثقون فى كل ما يقوله، ويساندون أراءه ووجهة نظره.

2- تحصيل عادة الإقناع والتى تستند إلى قوانين الإيحاء، حتى يكسب مقدم البرامج الآخرين فى التمسك بأرائه، وعواطفه، وقراراته، وإستعداداته.

3- الإستمرار فى تنفيذ كل ما نوى تنفيذه، رغم كل القيود والمعاكسات الطارئة.

ولكن دعونى أؤكد على أن النفوذ الخارجى أو المنظور، هو معنى منفصل كل الإنفصال عن سحر الشخصية الأصيل، والمرتبط بالحياة النفسية ونشاطها وإنسجامها وحرارتها.

وهذا الأمر مرتبط إرتباطاً وثيقاً بتحقيق الذات، وما يقتضيه هذا التحقيق من توازن نفسى، وتكامل للشخصية، وتحكم كامل فيها وفى سلوكها وفى طموحها، وتحقيق الذات يتطلب جهداً وكفاحاً، لأن السيطرة على النفس يتطلب إمتلاك الإرادة، والجميع يمتلك الإرادة لتحقيق الأفضلية.

وعلينا أن نعلم أن الثقافة والمعرفة لهما تأثير كبير، لأنها تساهم فى تقييم الشخص لنفسه بإستمرار، وتساعده على تحسين ذاته من خلال العمل، والإجتهاد دوماً على نفسه، والارتقاء بها، إضافة إلى وجوب معرفة الشخص بنفسه ومعرفة مواهبه التى يمتلكها، ومعرفة عيوبه، حتى يستطيع مواجهة العقبات التى يمكن أن تقابله حتى لا تؤثر عليه سلبياً.

والشخصية المؤثرة هى شخصية تسيطر على ذاتها، قبل أن تؤثر فى الآخرين، وتتسم تلك الشخصية بالفصاحة، والفكر واللغة الواضحة، والبلاغة المعبرة والموضوعية، والحكيمة فى حكمها والفاظها، كما أنها لديها القدرة على مقاومة التأثير السلبى الخارجى، والتحكم فى الأفكار وعدم إهدار طاقتها، وهى بذلك شخصية متحررة من قيود الحتمية، والثبات والقوة.

ويجب أن يعلم مقدم البرامج أن الأفكار والقدرة النفسية فى تحديد المسار والمصير، هى من الأشياء التى يصنعها بنفسه لتشكيل شخصيته، ووضعه فى المجتمع الإعلامى، وعليه أن يثور دائماً على نفسه كلما رأها تجنح إلى الخمول والكسل والشعور باليأس والكأبة، وإذا وضع مقدم البرامج فى ذهنه، أنه يجب أن يتميز فسيسعى دائماً لكافة الأسباب التى تساهم فى تطوير ذاته للأفضل دائماً.

والشخصية المؤثرة هى الشخصية القوية، الغير متخاذلة، والغير مستكينة إلى الأفكار اليائسة السلبية، لأن الأفكار السلبية لا تنتج فى النفس سوى المشاعر والأفكار السلبية، والمشاعر السلبية لا تقود صاحبها إلا للشقاء، والفشل والضعف والمذلة .

والشخصية الجذابة هى شخصية جريئة، شجاعة، مقدامة، مستقلة، واقعية، علمية، لا تبالغ فى السلوك المثالى، بالإضافة إلى كونها شخصية صلبة، وحاسمة، وحازمة، ورادعة.

ويجب على مقدم البرامج أن يكون دائماً منتبهاً لحركاته العفوية، والتصرفات اللاشعورية، والعادات السلبية، لأنها تضعف شخصيته، وتنزع منه الصفات التى تجعله محبوباً محترماً، ويجب أن يكون دائم اليقظة والإنتباه لما يقوله وينطقه، وما يقوله وينطقه ضيوفه الذين يتم إستضافتهم، لأنه من الممكن أن تكون أقوالهم مخالفة لقواعد الأداب، والقيم، والضوابط الإعلامية، وخاصة فى برامج البث المباشر، لأن ما يقال أو يتم فعله فيها لا يمكن معالجته، عكس البرامج المسجله التى تتعرض للمونتاج بعد ذلك، ويمكن السيطرة على الخطأ فيها إذا حدث.

ومهم جداً أن يترك مقدم البرامج أثراً فى نفوس المشاهدين، وذلك من خلال طبيعة ما يقدمه، فعليه أن يكون مبتسماً دائماً، وبشوشاً فى وجه المشاهدين دون تصنع، أو تكلف، كما أنه يجب أن يبتعد تماماً عن البؤس والتهجم، والملامح المقطبة المتصلبة، ولكن هناك لحظات تجعله غير بشوش. وهذه الصفات السلبية من الممكن أن نستخدمها، فى حالة يكون فيها المجتمع كله حزيناً، لسبب مؤثر كالعمليات الإرهابية التى يروح ضحيتها الكثيرين، من أبناء الوطن من العسكريين أو المدنيين، فهذه حالة من الحالات التى من الممكن أن يظهر عليه علامات الحزن.

كما أنه يجب أن يبتعد عن كل ما لا يرغبه المشاهدين حتى لا ينفرون منه، وهذا يرتبط إرتباطاً وثيقاً بالمواضيع التى يتناولها، وكيفية تناول تلك المواضيع، كما أنه يجب أن يظهر دائماً بمظهر الشخص الناجح السعيد البشوش الوجه حتى يصبح شخصية جاذبة لكل من يتابعه أو كما يطلق عليها الشخصية المغناطيسية.

الشخصية المغناطيسية:

هى الشخصية التى تعبر عن نفسها من خلال الكلام، فعندما يتكلم الشخص قد يكون جذاباً، وقد يكون نافراً، مع بداية كلامه، فرهبة الصامت من الممكن أن تزول حينما يتكلم، وعندما يتكلم الصامت ويكون لديه سهولة فى الكلام، ورقة فى النغم والأفكار، وثبات فى الإنفعال، فذلك يكون الشخص الذى يمتلك شخصية تساعده على النجاح وفى التأثير فى الآخرين، وإن الإختلاف بين الشخصيات يكون مرتبطاً بمجموعة من الصفات الأخرى، التى تحدد الفروق بين كل شخصية وأخرى وهذه الصفات هى:

أ- المظهر

الأهتمام بالمظهر ليس مرتبطاً بالنساء فقط كما يعتقد العض، وإنما يختص به الرجال أيضاً، لأن المظهر له تأثيراً فى الدائرة الإجتماعية التى يعيش فيها الفرد، لأنه يعمل على جذب الآخرين ولفت أنظارهم، ويمنحهم تصور للشخصية التى يتعاملون معها ومدى تأثير تلك الشخصية، كما أنه يكسبهم المزيد من الثقة بالنفس، فحينما يكون مظهر الإنسان متميزاً، ويبدأ فى سماع كلمات الإعجاب بسبب مظهره البراق، فهذا يجعله أكثر قدرة على إكتساب ثقته بذاته، وكذلك كسب ثقة من حوله والتأثير فيهم.

ب- الصوت وفن الحديث

درجة ونغمة الصوت لهما تأثير كبير فى المتلقى والتأثير عليه، وقد يتأثر شخص من سماع صوت شخص أخر يكلمه تليفونياً ولم يره من قبل، وللصوت تأثير عظيم فى جعل الشخصية جاذبة للآخرين، بالإضافة إلى فن الحديث والذى يعتمد على القدرة على التعبير عما يدور فى الذات بالكلام، وهو يعد أيضاً إجادة الكلام، وهى ميزه يتميز بها الشخصية الجذابة. والحديث

يحتاج إلى فن، وهذا الفن يتحقق من خلال إتباع من يتحدث، وما يرغب فى تحقيقه من هذا الحديث من خلال مجموعة من المبادئ وهى:

- حسن القصد
- الإستعداد لتولى زعامة الجماعة
- الإستعداد للإستماع الجيد ليكون الحديث جيد
- عدم مقاطعة الآخرين
- الحديث عن المواضيع الشيقة الجذابة

ت- الصفات العقلية

القوة العقلية التى يمتلكها أى شخص لا تعنى الشخصية، ولكنها تساعد على إبراز الشخصية، وهى الصفات التى ترتبط إرتباطاً كبيراً بالعقل من حيث التفكير الجيد، والترتيب فى ضبط حياته اليومية، والتركيز والإتزان، وعدم الإنفعال الغير مبرر والهدوء، وأن يكون ميالاً للفكاهة، ويعرف متى يستخدمها، وأن يكون مثقفاً ملماً بمعلومة عن كل شئ حوله، بالإضافة إلى السرعة، والذكاء، والكياسة، التى تساعده فى الوصول لحلول بارعة لأى مشكلة إجتماعية.

فتلك الصفات يكون لها القدره على لفت الأنظار وجذب الإنتباه تجاه الشخصية الجذابة والمؤثرة فى الآخرين ولكن دعونا نؤكد على أن الشخصية الجذابة يجب أن تمتاز بمجموعة من الصفات والملامح وهى:

- شخصية قيادية، مبادرة فى العمل وبين الأصدقاء والمعارف والأسرة المبدعة، المبتكرة.

- شخصية عقلانية، وموضوعية، وشجاعة، ومقدامة، وجريئة، وغير مبتذلة، وغير مترددة، وثابتة، وحاسمة، ومجددة، وعملية، ونشيطة، ومنظمة، ودقيقة، ومنتجة، وصابرة، ومثابرة، وجذابة، ولطيفة، ولبقة، وممتعة، وحاضرة الذهن والبديهة، وبشوشة، ومرحة، ووقورة، ومحترمة، وحكيمة، وغير ثرثارة، ومترفعة عن التفاهات والسخافات والسلبيات والنواقص.

- شخصية قوية، واثقة من نفسها، تمتاز بقوة الإرادة والعزيمة والشكيمة ولا تلين أمام الصعاب ولا تعترف بالفشل والهزيمة.

- شخصية نزيهة، صادقة، شريفة، ولا تحب التملق والمداهنات والمدح الزائف والنفاق، وتكره الكذب والخداع والغدر والنفاق والخيانة والحقد والحسد والضغينة.

- شخصية تميل إلى المخاطرة والمغامرة المحسوبة.

- شخصية تعطى لكل شئ فى الحياة حقه، ولا تنغمس فى شئ على حساب الأخر، مما يساعدها على تحقيق النجاح.

- شخصية تؤثر فى الجميع بصفاتها وخلالها لا تتأثر إلا بالشخصيات الأعظم منها والأكثر نجاحاً.

- شخصية تعمل دائماً على تنمية مواهبها وقدراتها وزيادة طاقتها وإنتاجها لتحقيق النجاح والتأثير على الآخرين.

- شخصية تحيا وفقاً لفلسفة (تحقيق الذات) وتعمل دائماً على تحقيق أهدافها ورسالتها فى الحياة.

- شخصية تمتاز بالهدوء والرزانة والإتزان والسيطرة على النفس وضبط المشاعر والإنفعالات فى كافة المواقف.

- شخصية تعرف كيفية التخلص من المشاكل وحلها أولاً بأول حتى لا تتراكم وتعرقل طريق نجاحها وتحيل حياتها إلى مأساة.

- شخصية لا تعرف التشاؤم أو الكسل أو الإحباط أو الفشل أو الهزيمة.

- شخصية تؤثر فى الآخرين بجوهرها ومميزاتها المعنوية الشخصية أكثر من تأثيرها بالمظاهر الخارجية كالملبس والصوت والمال والنفوذ... الخ.

- شخصية تعرف عيوبها كما تعرف مميزاتها، ونقاط ضعفها ونقاط قوتها وتعمل على التخلص من العيوب ونقاط الضعف.

- شخصية تحرص على كسب المزيد من الأصدقاء وتجنب العدوات أو التعليل منها قدر الإمكان.

- شخصية ملتزمة بآداب اللياقة فى كافة ميادين العلاقات العامة فهى تتعامل دائماً وفقاً لأصول الأتيكيت.

- شخصية حية، كاملة الحيوية، دائمة الحساب والمراجعة لنفسها وسلوكها وأفكارها ومواقفها.

- شخصية غنية، غير أحادية الجانب، متعددة المواهب والهوايات والإهتمامات والإتجاهات.

- شخصية لا تفعل ولا تقول أى شئ مهما كان بدون تفكير أو تخطيط مسبق.

- شخصية تحرص كل الحرص على التخلص من كافة السلبيات العملية والنفسية والخلقية.

- شخصية دائمة اليقظة والإنتباه، قادرة على إخضاع أفكارها وعقلها لسلطان إرادتها القوية.

- شخصية قادرة على قهر المخاوف والوساوس والقلق والتردد والخجل.

- شخصية قادرة على الإستفادة من تجارب الآخرين دون أن تفقد خصوصيتها.

- شخصية لا تهتز أمام النقد بل تعرف كيف تستفيد من نقد الآخرين لها وتحوله إلى حافز لتحقيق المزيد من النجاح.

- شخصية ترفض الحياة على الهامش وتتقدم دائماً إلى الأمام بدون غرور أو تكبر أو إحتقار لنجاح الناس ومواهبهم.

- شخصية تؤمن بأن العظمة الحقيقية هى عظمة النفس وأن النفس العظيمة حقاً هى التى تضيف إلى الوجود قيماً جديدة بوجودها الذاتى.

- شخصية تعتنى بمظهرها وهندامها كما تعنى بوضعها الثقافى والإقتصادى والإجتماعى.

- شخصية تستخدم الكلمات بدقة وإختصار، وملامح الوجه والإشارات والإيماءات للتعبير عن أفكارها ومشاعرها بشكل واضح مؤثر.

- شخصية على قدر عظيم من قوة الإقناع وإستخدام الإيحاء لدفع الناس إلى تحقيق رغباتها.

- شخصية لا تكثر الحديث عن نفسها بل تعرف كيف تدفع الناس للحديث عن مواهبها وصفاتها ونجاحها.

- شخصية تنتهز الفرص لتحقيق النجاح والتقدم دون مخالفة للضمير والقيم والمثل العليا.

- شخصية تتمركز حول الذات دون أن تتحول إلى شخصية لا مبالية بما حولها قومياً وعالمياً

- شخصية تتمتع بصحة بدنية ونفسية وقوة عصبية تؤهلها للنجاح ومواجهة الصعاب والمشاكل.

- شخصية قادرة على تحقيق السعادة والإشباع لذاتها ولكل من يحيط بها من الأقارب والأصدقاء والمعارف.

- شخصية قادرة على تحمل المسئولية عن أقوالها وأفعالها ومواقفها مهما كانت.

- شخصية تمتلك الكثير من الخطط البديلة لمواجهة الحياة ولا تعتمد على التفكير المتصلب المتحجر الذى يقود صاحبه إلى الفشل واليأس.

- شخصية تمتلك القدرة على التكيف والتأقلم السريع مع كافة الظروف الجديدة دون أن تصاب بالإرتباك أمام المفاجآت.

- شخصية على قدر كبير من الفراسة والخبرة بالنفوس البشرية وتعرف كيف تستفيد من خبراتها هذه لإنجاح علاقاتها مع الناس والتأثير الإيجابى فيهم.

- شخصية تربأ بنفسها عن الضعف، والإنحطاط والإستسلام للظروف والمقادير.

- شخصية على قدر كبير من المهارات الإجتماعية والإدارية والإبداعية.

- شخصية مفكرة، تقرأ وتفكر وتتأمل لكى تنمى مداركها وحواسها وعقلها وتزيد خبراتها وتثرى حياتها.

وتحقيق الكاريزما يرتبط إرتباطاً وثيقاً بتحقيق الذات، وهو التأكيد على إمتلاك الفرد للكاريزما اللازمة لإثبات نفسه، وإن تحقيق الذات يعنى أن الشخص يمتلك الأدوات والمهارات التى قام بتوظيفها بشكل جيد وأنه يمتلك المواصفات التى تساعده على رقى نفسه، وقد قام عالم النفس (ماسلو)بتلخيص الصفات التى قام بها من إستطاعوا تحقيق ذاتهم فى الأتى:

- أنهم يدركون الحقيقة بكفاءة، ويستطيعون تحمل التأرجح بين الشك واليقين.

- يتقبلون ذاتهم كما هى، والآخرين كما هم.

- أنهم تلقائيون فى تفكيرهم وسلوكهم.

- أنهم يركزون إهتمامهم فى المشاكل أكثر من تركيزهم على ذاتهم.

- يتحلون بملكة الفكاهة.

- مبعون وخلاقون.

- يقاومون التشكل الحضارى الدخيل، ولكن دون تحفظ متزمت.

- أنهم يهتمون بسعادة الإنسان والبشرية.

- أنهم قادرون على التقدير العميق للتجارب الأساسية فى الحياة.

- أنهم يقيمون علاقات مشبعة من القلة، وليس مع الكم من الناس.

- ينظرون للحياة نظرة موضوعية.

وتحقيق الذات يحتاج أن يدرب الشخص نفسه على مجموعة من النصائح والتدريبات، التى تمتاز ببساطتها، ويمكن إستخدامها بإستمرار، لأن تدريب الذات هو تأكيد على إستمرارية الكاريزما والارتقاء بها، وهذا سوف يتم من خلال الآتى:

- مارس حياتك كالطفل (أى بإستغراق وإهتمام كامل)

- جرب دائماً الجديد، ولا تلتصق بالقديم.

- إستمع إلى إحساسك الخاص فى تقديرك للتجارب، وليس لصوت التقاليد أو السلطة أو الغالبية.

- كن مخلصاً وتجنب المظاهر.

- ليكن لك رأيك المستقل، وكن مستعداً لتكون غير محبوب إذا كانت آراؤك تختلف مع الأغلبية.

- تحمل المسئولية.

- أعمل بجدية فيما تقرره.

- حاول إكتشاف عيوبك ودفاعاتك اللاشعورية، وتحلى بالشجاعة فى القضاء عليها.

وحتى تتمكن من تحسين القابليات والمهارات الأدائية والسلوكية والقدرات الشخصية لديك كمقدم للبرامج، فعليك أن تبحث عن أساليب تطوير الذات والتى تنطلق من المطالب الأساسية التالية:

أولاً: الإستعداد:

ويعنى قبول الفرد وإقتناعه بحاجته إلى التطوير، وتتمثل حالة الإسـتعداد فى جـانبين هما:

1- الإعتراف بوجود نقص المعلومات والقدرات والسلوكيات، وأنها تحتاج إلى تطـوير، وبالتالى فإن الإنسان يتجه نحو تطوير ذاته، وتحسين أدائه وسلوكياته.

2- معرفة كـل النـواقص بالتحديـد ومواجهتهـا بأسـاليب تطـوير ذاتيـة أو خارجيـة، وقبول الفرد بإتجاهات التطوير المفروضة لتحسين أدائه.

إن إعتراف مقدم البرامج بنواقصه وتحديد أساليب مواجهتها يعبر بشكل واضـح عـن إستعداد الفرد وقبوله بمعالجة هذه النواقص وبالتالى تطوير وتحسين أدائه.

ثانياً: الدافعية:

تتمثل الدافعية لدى الفرد برغبته وإندفاعه نحو التطوير بالـذات لتحقيـق مكاسـب متوقعة، وتتمثل الدافعية لدى مقدم البرامج هنا بما يأتى:

1- (الرغبة فى التعلم والمعرفة)، ويمثل هذا الدافع الأساس فة إنـدفاع الأفـراد بإتجـاه إكتساب معارف ومهارات وسلوكيات جديدة، وبالتالى فـإن رغبـة الـتعلم والمعرفـة هـى المؤشر الأساسى على رغبة الفرد فى تطوير نفسه.

2- (الرغبة فى التقدم الوظيفى)، ويمثل هذا الـدافع قاعـدة المسـار الـوظيفى وبنائـه المستقبلى، وبالتالى فإن المتقدم إلى وظائف أعلى أو على الأقل الإحتفاظ بالمنصب الحـالى يتطلب إكتسـاب مهـارات ومعـارف جديـدة والتعـود والـتعلم عـلى سـلوكيات جديـدة لمواجهة المتطلبات الوظيفية والعلمية.

3- (الرغبـة فى التميـز) ويمثـل هـذا دافعـاً ذاتيـاً بحتـاً يتـيح للفـرد الفرصـة أن يـبرز إجتماعياً وأدائياً من خـلال توسـيع مهاراتـه ومعارفـه ومعلوماتـه وقدرتـه عـلى الحـوار والتعامل مع الآخرين.

فالتحكم فى الضغوط الداخلية وهى فى الغالب ضغوط نفسية تنجم إما عـن تنـازع وصراع بين ما يريده العقل وما تريده العاطفة، وإما عن التزاحم بين الأعمال والهوايات، أو الإخفاق فى تحقيق مسعى أو هـدف معـين، أو العجـز عـن نيـل درجـة أو حاجـة أو موقع معين.

وفى هذا الكتاب سنتحدث عن تنمية المهارات الصوتية والحركية وأهميـتهم بالنسـبة إلى مقـدم الـبرامج، فيجـب أن نؤكـد عـلى أن للصـوت كاريزمـا، وللحركـات والإيمـاءات والإشارات أيضاً كاريزما، ولهما تأثير عظيم فى المتلقى وسنتطرق اليهم الأن تطرقاً سريعـاً لكننا سنستفيض فيهما بعد ذلك فى كيفية تنمية المهارات الصوتية والجسـدية والإرتقـاء بهما حتى نصل لأرقى درجات الأداء.

الكاريزما فى الصوت:

الصوت له القـدرة عـلى أن يغـير العـالم، وأصـواتنا البشريـة تتغـير مـع تغـير حالاتنـا النفسـية والجسـدية، وهـى تـؤثر بعمـق فى طريقـة رؤيتنـا لأنفسـنا وطريقـة إسـتجابة الآخرين لنا. وقد إتفقا المتخصصين فى علم الأصوات عـلى أن الصـوت مـن أهـم عنـاصر الكاريزما. ولكل منا يمتلك كاريزما صوتية تختلف عن الأخر وهى تقترب تماماً من بصمة الأصبع، حتى ولو اقترب صوتين فى الشبه بينهم وبين بعضـهم، فنجـد ان هنـاك اخـتلاف يوضح الفروق بين الصوتين المتشابهين.

وحتـى مـن يقلـد الأصـوات فهـو يقـترب مـن الصـوت ولـيس هـو الصـوت الأصـلى المعـروف للجميـع، لـذلك فـإن أجهـزة الكمبيـوتر تسـتخدم فى الكشـف عـن الكـذب والإرتبـاك والـدوافع المختلطـة، وقـد يتعجـب بعـض مقـدمى الـبرامج فى إكتشـاف

الجمهور للحالة المزاجية لمقدم البرامج اثناء كلامه، وسماع صوته. ففى الحقيقة ان المستمع حدث بينه وبين الصوت إرتباطاً وثيقاً نتيجة إستماعه لهذا الصوت كثيراً وحدوث تألف بين المتلقى والصوت، ولذلك فإن المستمع إستطاع أن يحدد الحالة المزاجية لمقدم البرامج، الذى لم يستطيع ان يخفى تلك المشاعر، وذلك بسبب عدم قيامه بالتدريبات اللازمة فى التحكم فى صوته، والسيطرة عليه سيطرة كاملة، ويجب أن يعلم مقدم البرامج ان هناك ثلاثة أسباب تجعل المستمع يعرف الحالة المزاجية لمقدم البرامج من خلال درجة الصوت، والإرتفاع، والتركيب. وتعتبر درجة الصوت هى الأسهل فى القياس فعندما تشعر بأنك تحت ضغط عصبى، فتصل هذه الرسالة إلى الهايبوتلاموس(هو حلقة الوصل بين الجهاز العصبى الذاتى والجهاز الإفرازى من خلال الغدة النخامية) لترسلها على الفور إلى الحنجرة أو صندوق الصوت، وبالتالى تزداد الحنجرة ضيقاً أو إتساعاً، بناءاً على ما تشعر به وهذا بدوره يغير درجة الصوت.

الكاريزما فى الحركة:

بما أن للصوت كاريزما فالإيماءات والإشارات والحركات التى تصدر أثناء الكلام أو فى فترات الصمت يكون لهما أيضاً كاريزما ترتبط بتلك الحركات. فهناك بعض الأشخاص يمتازون بأداء حركى وجسدى مميز من خلال تعبيرات الوجه وإشارات الذراعين يختلف عن أى شخص أخر فتكون تلك الحركات بمثابة تشكيل لشخصية هذا الشخص تميزه عن أى شخص أخر ويكون التميز مرتبطاً بطبيعة ونشأة الشخص وأيضاً له علاقه من حيث الطول والقصر والسمنه والنحافة، ويجب أن يعلم القارئ وخاصة مقدم البرامج أن كاريزما الحركة تتحقق بالتدريب الدائم والمستمر على تنمية المهارات الحركية، حتى يكون طبيعياً وغير مفتعلاً لأن هناك كثيرين يكون لديهم مبالغة شديدة فى الحركات الجسدية مما تجعل هناك نفورا وإبتعاداً عن متابعة صاحب تلك الحركات المفتعلة ومن هنا تهرب الكاريزما ولا يكون لها اى تواجد.

ولكن دعونى أؤكد فى نهاية هـذا البـاب، أن الكاريزمـا تعـد مـن المهـارات المكتسـبه، والتى نستطيع أن نوجدها لأنفسنا فى حالـة عـدم وجودهـا، ولكـن الأمـر يتوقـف عـلى إستعداد الشخص أياً كانت وظيفته، وخاصة مقدم البرامج، فالكاريزما يمكـن أن نتـدرب عليها لتحقيقها. وكما أوضحت أن لهـا أشـكال عـده، ونسـتطيع أن نحققهـا مـن الأنـواع العـدة للكاريزمـا، لـذلك علينـا أن نبحـث فى أنفسـنا ونتوغـل فى داخلهـا بـاحثين عـن إحتياجاتنا من الكاريزمـا، والعمـل عـلى تلـك الإحتياجـات مـن خـلال التـدريب الـدائم والمستمر، حتى يستطيع مقدم البرامج تحقيق المكانة التى يأملها فى وسط مـن يعملـون كمقدمين للبرامج إن كان فى الإذاعة أو التليفزيون.

الفصل الثانى

الصوت

يعد الصوت أداة من الأدوات الهامة التى يمتلكها الإنسان والحيوان، لإنه وسيلة مـن وسائل الاتصال والتواصل مع الأخرين. فهـو رنـين وجـرس يـؤثر فى المسـتمع. ويسـتخدم الإنسان الصوت بغرض توصيل رسالة معينة للمتلقى، ويلعب الجهاز الصوتي دوراً حيوياً في تشكيل الصوت، وتحديد ملامحه. والصوت البشرى هو وسـيلة إجتماعيـة تسـاهم فى عمليات التفاهم، وفى تنمية الحس الشخصى، لأنه لون مـن ألـوان التعبـير الإنسـانى. لأن الصوت أداة تأثير مباشرة لا تحتاج إلى عناصر مساعدة، ويتضح هذا مـن خـلال الأعـمال الإذاعيه والتى لا يظهر فيها الجسد، سواءاً كانت دراما إذاعية أو برامج إذاعية.

وعلى كل من يعمل كمقدم للبرامج يجـب أن يعلـم علـماً تامـاً أن صـوته هـو الآلـة الموسيقية التى يقوم بالعزف عليها لإستخراج أجمل الألحان، فإذا تمكـن كـل مـن يعمـل أمام ميكرفون الإذاعة أو الكاميرا فى السيطره على آلته الموسيقية الصوتية، فإنه سـيخرج الحاناً جاذبة للمشاهد والمستمع مثلما ننجـذب لأصـوات بعـض الآلات الموسـيقية التـى ترتبط نغماتها بمهارة العازف عليها.

ومن المهم أن يكون لدينا معرفة كافية عن كيفية إنتاج الأصوات، ودور كل عضو من أعضاء النطق فى إنتاج تلك الأصوات، وما هى العوامل المؤثرة فى الصوت؟ وكيـف يكـون لدينا القدرة عـلى التنـوع والإنتقـال بـين الـنغمات الصـوتية والطبقـات الصـوتية بـيسر ومهارة، حتى يستطيع مقـدموا الـبرامج الإذاعيـة والتليفزيونيـة معرفـة كيفيـة توظيـف الصوت بشـكل سـليم فى توصـيل كافـة المعـانى التـى يرغبـون فى توصـيلها للمسـتمع أو المشاهد.

وقد مر الصوت بعدد من التعريفات منها:

هو "فن التأثير في المستمع لينجذب إلى المؤدي بكل حواسه السمعية والبصرية والشعورية".

وهو "هواء يتموج بتصادم جسمين. وصوت الإنسان يحدث بتموج الهواء الخارج من الجوف فى عملية الزفير، عندما يصطدم بالأوتار الصوتية فى الحنجرة أثناء إندفاعه بفعل الرئتين اللتين تقومان بما يشبه عمل (المنفاخ)".

وهو "إضطراب مادى فى الهواء يتمثل فى قوة أو ضعف سريعين للضغط المتحرك من الصدر فى إتجاه الخارج، ثم فى ضعف تدريجى ينتهى إلى نقطة الزوال النهائى".

وقد قام الفيزيائيون بتعريف الصوت بأنه: "حركة اهتزازية، تولدها المادة باهتزازها بتواتر محصور بين حدين".

ويمكن وصف أصوات الإنسان، بأن لها "توترات (إهتزازات) صوتية تتروح ما بين 600 هرتز و4800 هرتز، وهي تواترات الأصوات التي يطلقها الإنسان أثناء الكلام".

ويعرف دكتور محمد المرسى استاذ الإعلام بجامعة القاهرة المهارة الصوتية على أنها: "حسن إستخدام الصوت فى التعبير عن المعنى المراد توصيله".

كما أكدت دكتور هويدا مصطفى استاذة الإعلام بجامعة القاهرة أن "إستغلال الإمكانيات الصوتية لدى مقدم البرامج يجب أن تكون متواكبة مع طبيعة المادة التى يقدمها ويحسن إستغلالها وتوظيفها".

"ولتوظيف الصوت بشكل سليم فيجب أن يكون الصوت حيوياً، ويمتلك إيقاعاً من خلال تنوع النغمات، فيؤدى ذلك إلى مزيد من التواصل والجذب، ولفت الإنتباه للمستمع".

وأن يكون للصوت "القدرة على التلوين دون إفتعال، بحيث يكون لهذا الصوت بصمة من خلال توظيف المهارات والإمكانيات مع الأداء المناسب بما يتم تقديمه؛ فالذى يقدم نشرة أخبار يختلف عن ما يقدم برنامج للشباب أو للأطفال؛ وبشكل عام فإن الأداء يختلف على حسب طبيعة الماده البرامجية المقدمة والفئة المستهدفة ".

ويجب أن يكون لدينا يقين تام أن الصوت هو وسيلة من وسائل الاتصال والتأثير فى الأخرين من خلال طريقة خروج الحروف والكلمات وطريقة تنغيمها لتصل إلى أذن المستمع، وهو أيضاً وسيلة من وسائل التعبير عن كل شخص من حيث الثقافة والمعرفة والبيئة والنشأة. وأن الصوت الذى يخرج من الإنسان يكون الهدف منه توصيل معانى ومفاهيم معينة، ويتضح ذلك من خلال الإرتفاع والإنخفاض وأيضاً من خلال السرعة والبطء فى الأداء، والرقة والفخامة. وطبيعة الأداء تبدأ منذ الصغر حينما يبدأ الطفل فى بداية كلامه بحرفين رئيسيين مع بداية الكلام وهما (الهمزه والألف).

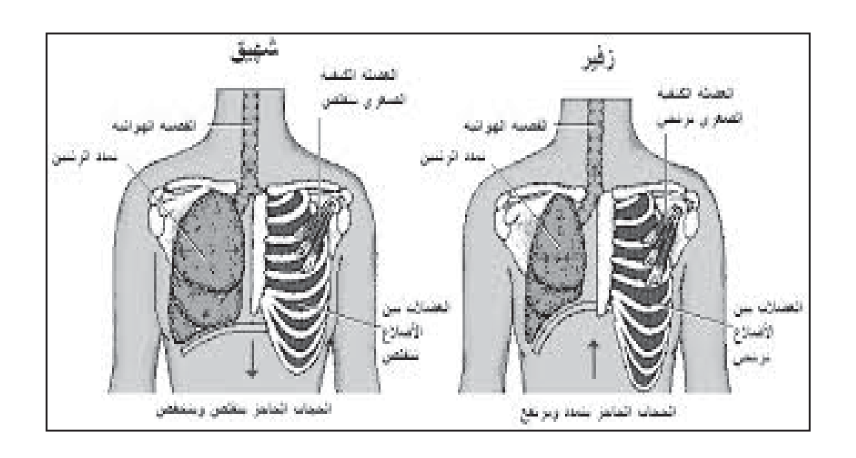
والأداء يرتبط بتوظيف الصوت مع طبيعة ونوعية البرامج، والفئة المستهدفة حتى يكون هناك توافق بين الصوت والبرنامج المقدم للمتلقى، سواء كان نشرات إخبارية، أو برامج أطفال، أو برامج ترفيهية،.... الخ. وذلك لتحقيق الهدف والرسالة الإعلامية المرغوب توصيلها للمستمع والمشاهد.

وهناك حالات إستثنائية يكون فيها مقدم البرامج ممتلكاً لطبقات ونغمات صوتية تؤهله أن يقدم كافة أنواع البرامج، من خلال توظيف الصوت على حسب طبيعة البرنامج المقدم. ولكن هذا الإستثناء لن يحدث إلا لو كان لدى

مقدم البرامج معرفة تامة لجهاز النطـق، لأن تلـك المعرفـة تسـاعده عـلى فهـم مراحـل خروج الصوت مما يجعل مقدم البرامج لديـه القـدرة فى الـتحكم عـلى خـروج الحـروف والنغمات بالشكل الصحيح من الأماكن المختصة بخروج الحرف ليكون حرفاً سليماً.

جهاز النطق:

إن تحديد جهاز بعينه فى جسم الإنسان نطلق عليه جهاز النطق، تسمية فيها الكثـير من التجاوز، حيث إن الإنسان لا يملك جهازاً خاصاً بعملية النطق فحسب، وإنمـا تتكـون لديه مجموعة من الأعضاء، ولكل عضو وظيفة أساسية وحيوية يقوم بها. ويعـد الفعـل الصوتي هو التحصيل الحاصل لمجموع سلوك عمل أعضاء جهاز النطق وبنسب متفاوتة. حيث تعد هذه الأعضاء ذات أهميـة بالغـة تقـف عنـدها جميـع الدراسـات والأبحـاث المختصة بالصوت والإلقـاء. ولـيس مـن المبالغـة فى شـئ أن نقـرر أن جهـاز النطـق هـو الإنسان نفسه بكل أعضائه، وأجهزته العضوية والبيولوجية والنفسية أيضاً. ذلك أن هذه الأعضاء جميعها لها دخل فى عملية إصدار الكلام وإن كان بصورة مختلفة؛ وذلك حسب العضو أو الجهاز المتسـبب فى الصـوت. وتقنيـة خـروج الصـوت تحـدث عنـدما يسـتعد الإنسان للكلام العادي، فيستنشق الهـواء، فيمتلئ به صـدره قلـيلا، وإذا أخـذ في الـتكلم فإن عضلات البطن تتقلص قبل النطق بأول مقطع صوتي، ثـم تـتقلص عضـلات القفـص الصدري بحركات سريعة تدفع الهواء إلى أعلى عبر الأعضـاء المنتجـة للأصـوات, وتواصـل عضلات البطن تقلصاً في حركة بطيئة مضبوطة، إلى أن ينتهي الإنسان من الجملة الأولى، فإذا فرغ منها فإن عملية الشهيق تملأ الصـدر فى مـدة زمنيـة قصـيرة لا تتعـدى الثانيـة، وذلك إستعداداً لنطق الجمل المتتالية.



رسم توضيحى للجهاز الصوتى لمرور الهواء شهيقاً وزفيراً

وقوة الصوت وضعفه يرجع إلى عمل الرئتين، وكمية الهواء المخزونه،. فإن كانت رقيقة أحدثت صوتاً رقيقاً، وإن كانت غليظة أحدثت صوتاً غليظاً. أما أهم المؤثرات المتحكمة في جودة الصوت وقدرته على توصيل المضمون هي المهارات الأدائية.

وتنقسم عملية إنتاج الكلام إلى أربع مراحل أساسية يقوم بها جهاز النطق:

1- مرحلة التنفس Respiration: ومهمتها إيجاد تيار هوائى بإعتباره المادة الخام لحدوث الصوت. ويطلق بعض اللغويين على هذه المرحلة مرحلة إنتاج تيار الهواء.

2- مرحلة التصويت Phonation: ومهمتها تعديل مسار الهواء وإحداث الصوت. وهذا الصوت هو ما نسميه بالنغمة Tone.

3- مرحلـة تقويـة الصـوت Resonation: ومهمتهـا تقويـة الصـوت أثنـاء مـروره فى الحنجرة والحلق والفم والأنـف (الممـر الصـوتى) حيـث تكسـب هـذه الأعضـاء الصـوت مقامه الصوتى.

4- مرحلة تشـكيل الحـروف Articulation: ومهمتهـا تشـكيل الحـروف التـى هـى وحدة الكلمة ووحدة كل ما هو منطوق.

ونحن حين نتعرض لهذا الجهاز بالمفهوم اللغوى السابق ذكره، لـن نتوسـع فى وصـف أعضائه وصفاً يخرج بنا عن الهدف الأساسى لهذا العمـل. ويكفـى أن نلـم إلماماً مناسـباً بهذه الأعضاء ووظائفها النطقية، وأن نشير إلى الدور الذى يقوم به كل عضـو فى إصـدار الأصوات اللغويـة. وتـرتبط أعضـاء جهـاز التصـويت والـتلفظ في جسـم الإنسـان بثلاثـة أجهزة، وهي كما يلي:

1- أعضاء جهاز النطق.

2- أعضاء جهاز التصويت والتلفظ المرتبطة بجهاز التنفس.

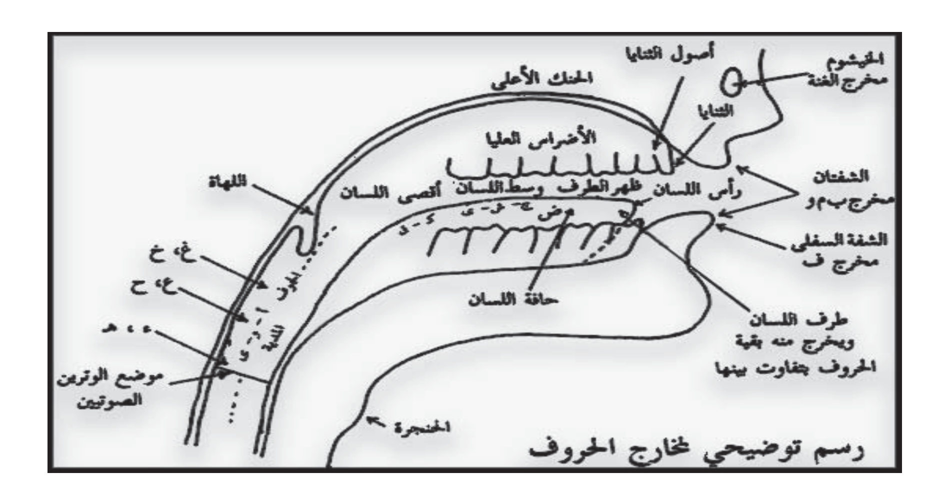
3- آلية النطق والجهاز التنفسى.

أولاً: أعضاء جهاز النطق:

جهاز النطق يلعـب دوراً هامـاً وحيويـاً لأنـه القـائم عـلى إصـدار الكـلام مـن خـلال مجموعة من الحركات الميكانيكية. وإن عمل أعضاء جهاز النطـق يكـون عمـلاً متكـاملاً يقوم به كل عضو بالمهام المطلوبة منه. فكل عضـو مـن الأعضـاء التـى تشـترك فى إنتـاج صوت لغوى ما، دور محدد يبنى عليه، أو يتممه أدوار أعضاء أخرى. فتتكامـل وظـائف هذه الأعضاء. ذلك أن الجهاز يتكون من أعضاء لها أدوار محددة ومتكاملة.

وتنقسم أعضاء النطق، إلى قسمين: "قسم منها ثابت لا يتحرك، ويشمل هذا القسـم: الأسنان، واللثة، والحنك الصلب. وقسم متحـرك ويشـمل الشـفتين، واللسـان، والـلـهاة، الأوتار الصوتية، والحنجرة".

وأعضاء جهاز النطق متعددة ويقـوم كـل عضـو مـن الأعضـاء بـدور كبـير فى خـروج الحروف الأبجدية بشكل سليم.



1- الشفاه

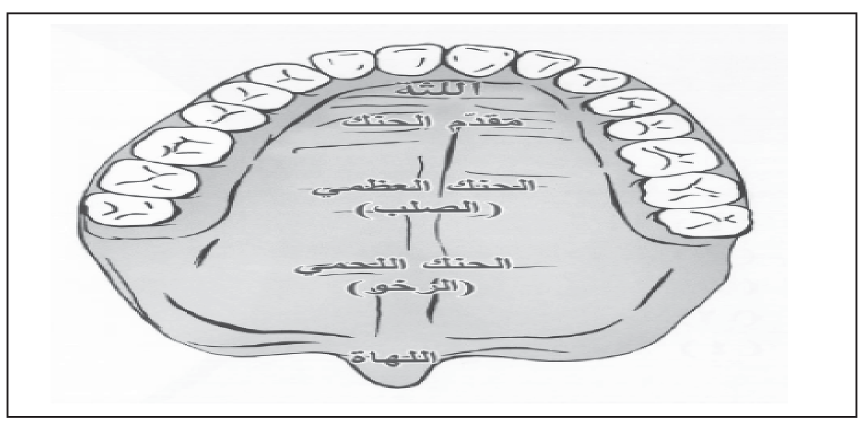
من الأعضاء التى تشترك فى إنتاج الأصوات (كالفاء والباء والميم والـواو) ولكـل حـرف من هذه الحروف منطقة محددة فى الشفاه لخروجه، فنجد أن الفـاء تخـرج مـن بـاطن الشفاه، والميم من أطراف الشفتين مع إنطباقهم، والبـاء مـن أطـراف الشـفاة أيضـاً مـع إنطباقهم، والباء أقوى إنطباقاً من الميم، والواو الساكنه من انطباق الشفتين، والواو مـن امتداد الشفتين). كما أن الشفاة لها دور فى مجال إبـراز صـدى الأصـوات، فـإنّ الشـفتين تقومان بدور إطالة الصندوق الفموي أو تقصير مداه.

2- الأسنان

فهى من أعضاء النطق الثابتة وإن وظائفها النطقية لا تقل أهمية من الناحية الموضوعية، عن أهمية وظائفها الهضمية. فثمة أصوات لا يتم نطقها بصورة صحيحة فى حال عدم وجود الأسنان، مثلما يتم نطقها مع وجود الأسنان. ويعتمد اللسان على الأسنان، فى نطق الدال والتاء عند بعض الناس، كما تقع الأسنان العليا فوق الشفة السفلى حال النطق بالفاء. والأسنان تشارك اللسان فى إظهار بعض الحروف مثل (الثاء – الظاء – الذال).

3- الحنك

وهو سقف الفم. ويقسم الحنك إلى ثلاثة أقسام:



أ- مقدمة الحنك أو اللثة

هو ذلك الجزء من سقف الحنك الواقع خلف الأسنان العليا مباشرة وهو محدب ومحزز يشترك مع اللسان في إنتاج أصوات حروف، مثل الراء واللام والنون.

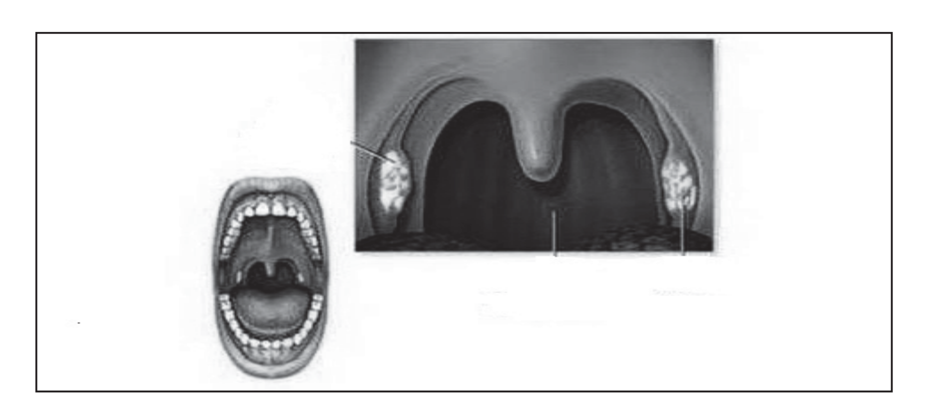
ب- وسط الحنك أو الحنك الصلب

هو ذلك الجزء من سقف الحنك الذى ينتهى فيه التحدب ويبدأ بالتقعر مـن سـقف الفم وهو ثابت لا يتحرك.

ج- أقصى الحنك أو الحنك اللين

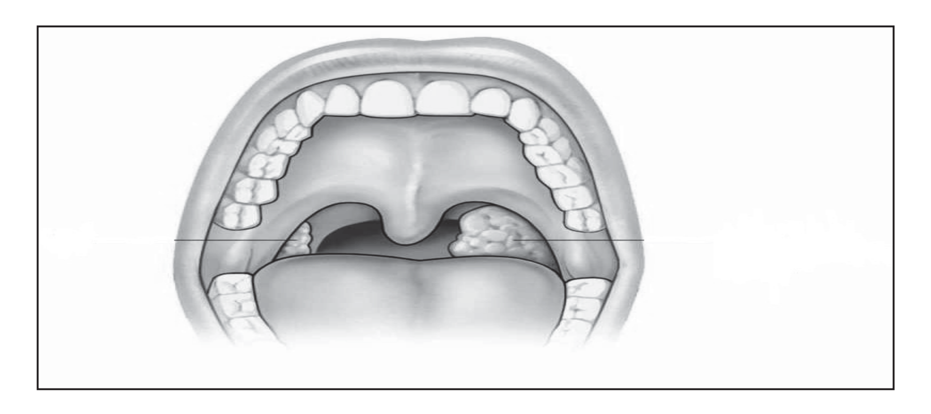
هو الجزء الخلفي من سقف الفم والقريب من الحلق وهو قابل للحركة وقـد يرفـع الحنك اللين وقد يخفض ومن الأصوات الناتجه منه (الباء – التاء- السين- الصاد... الـخ)، أما إذا خفض الحنك اللين فإن الطريق أمام الهواء الخارج من الرئتين يكون مفتوحاً لـكى ينفذ من الأنف ولا يتم نطق النون والميم العربيتين.

4- الـلـهاة



هى القطعة المتحركة المتدليـة إلى الأسـفل مـن طـرف أقصى الحنـك وتعمـل صـماماً للهواء الخارج من الحنجرة، فإذا إرتفعت أتاحت المجال لدخول الهواء إلى الفم. لذا فهي تفسح المجال لإنتاج الحروف التي تتكون في التجويف الأنفي، فضلاً عـن تكـوين حـرف القاف عندها.

5- الحلق



هو تجويف عضلى، يقع بين مستغرق اللسان (الجذر) والحنجرة، ويبلـغ طولـه نحـو 12سم. ومهمته كونه فراغاً رناناً يضخم الأصوات عند صدورها من الحنجـرة، فضـلاً عـن إنه مخرج لطائفة من الأصوات اللغوية، وهناك ثلاثة مخارج لستة حروف.

أ- أقصى الحلق: ويخرج منه الهمزة والهاء، ومخرج الهمزة أبعد من مخرج الهاء.

ب- وسط الحلق: ويخرج منه حرفى العين والحاء، ومخرج العين أبعد من الحاء.

ج- أدنى الحلق: ويخرج منه حرفى الغين والخاء، ومخـرج الخـاء أقـرب إلى الفـم مـن مخرج الغين.

6- اللسان

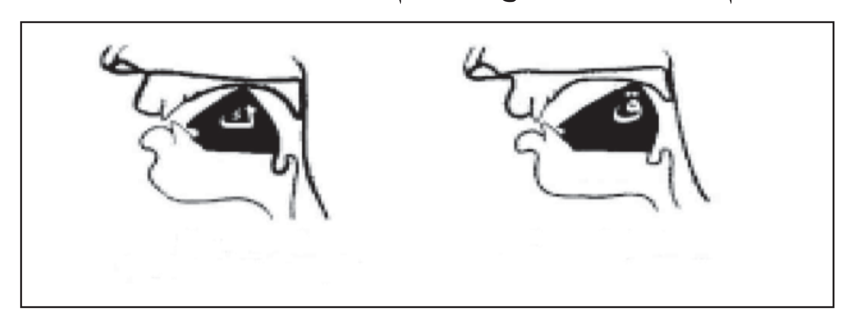
هو عضلة تتكون مـن عضـلات عديـدة تتسـم بالليونـة في حركتهـا إلى أمـام وخلـف وأعـلى وأسـفل وجانبيـاً، ويقصـد بـه تجويـف الفـم كلـه الـذى يشـغله اللسـان

بين الفكين الأعلى والأسفل، وبين الأسنان العليا والسفلى من أمامه، واللـهاه مـن خلفـه، وفيه أربعة مخارج فرعية، أقصاه ووسطه و نهايته وحافته. والنهايـة قبـل الحافـه فهـى الطريق الدقيق للسان.

وهناك تسميات اعتمدت مناطق مخارج الأصوات التـي يشـترك اللسـان في إنتاجهـا، وفي تكوين مخارج الأصـوات، وهـي: (ق – ك – ج – ش – ي – ض – ل – ن – ر – د – ط – ت – ز – س – ص- ظ – ذ – ث)، وفى اللسـان عشرة مخـارج لثمانيـة عشر حرفـاً، وهى:

أ- أقصى اللسان ويخرج منه حرف القاف.

ب- أقصى اللسان قبل مخرج حرف القاف قليلاً، ويخرج منـه حـرف الكـاف ومخـرج الكاف أقرب من مخرج القاف، ومن المهم جداً أن يكون لدينا فهم كامل لكيفية خـروج حرف القاف والكاف، لأن هـذين الحـرفين هـما بمثابـة أزمـة كبـيرة فى نطقهـما، ويجـب التدريب عليهم ومعرفة كيفية خروج كل منهم.



ج- وسط اللسان مع ما يحاذيه من اللثـة العليـا، ويخـرج منـه ثلاثـة حـروف وهـى الجيم والشين والياء غير المادية، (وهى الياء المتحركـة أو اليـاء السـاكنة التـى لا يسـبقها كسر)، ويكون مخرج الجيم بإلصاق وسط اللسان باللثة العليا إلصاقاً معتـدلاً، أمـا اليـاء والشين فيكون أبعد عن وسط اللسان.

د- إحدى حافتين اللسان مع ما يحاذيها من الأضراس العليا، ومنه يخرج أدق حروف العربية نطقاً وهو حرف الضاد، وخروج الضاد مـن حافـة اللسـان الـيسرى أسـهل وأكـثر إستعمالاً من الحافة اليمنى.

هـ- إحدى حافتي اللسان أو كلتاهما مع ما يحاذيها من لثة الأسـنان العليـا، ويخـرج منه حرف اللام.

و- طرف اللسان مع ما يقابله من لثة الأسنان العليا، ويخرج منه حرف النون.

ز- طرف اللسان مع شئ من ظهره وما يحاذيه من لثة الأسـنان العليـا، ويخـرج منـه حرف الراء، ومخرج الراء قريب من خروج النون، إلا أنه أدخل إلى ظهر اللسان.

ح- طرف اللسان مع أصول الثنايا العليـا، ومنـه يخـرج حـرف الطـاء والـدال والتـاء، ومخرج الطاء أبعدها ثم تحتها الدال ثم التاء.

ط- طرف اللسان وفوق الثنايا السفلى مع إبقاء حيز ضيق بين سطح اللسان والحنك الأعلى، لمرور الهواء هارباً ويخرج من السين والصاد والزاى.

ى- طرف اللسان وأطراف الثنايا العليا ومنه يخرج الثاء والذال والظاء.

ك- الجوف وهو الخلاء أو الفراغ الممتد مما وراء الحلـق إلى الفـم وهـو مخـرج حـروف المد الثلاثة:

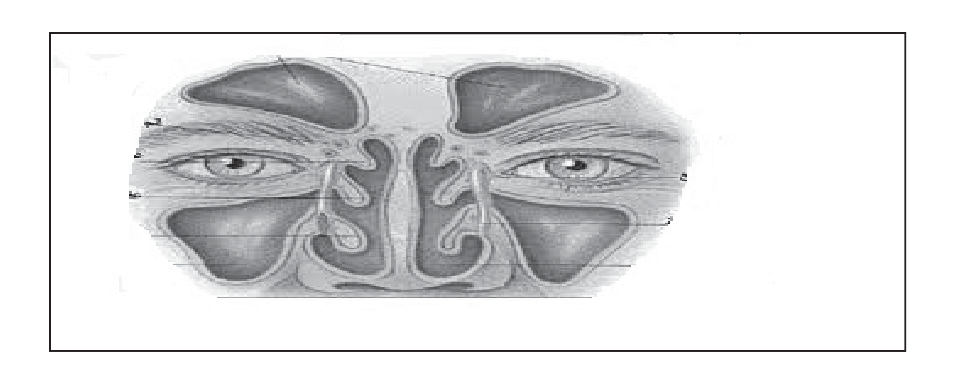
- الألف الساكنة المفتوح ما قبلها.
- الواو الساكنة المضموم ما قبلها.
- الياء الساكنة المكسور ما قبلها.

وهذا المخرج تقديرى حيث لايمكن تحديد حيز معين تخرج منه هـذه الحـروف، بـل تخرج من الجوف وتنتهى بإنتهاء الصوت فى الهواء.

وحينما يعى مقدم البرامج دور أعضاء جهاز النطق فى نطـق الأحـرف بشـكل سـليم، فهو بذلك يخطـو خطـوات ناجحـة فى خـروج الحـرف مـن مكانـه الصـحيح، إضـافة إلى توظيف أعضاء جهاز النطق، والقيام بعملها على أكمل وجه مما يساهم فى إخـراج تلـك الأحرف دون عوائـق أو مشـكلات، وفى حالـة حـدوث أى مشـكلة فى خـروج حـرف مـن الأحرف، يكون لدى مقدم البرامج الوعى والمعرفة للمكان الذى يخرج منه ذلك الحـرف، وعضو جهاز النطق المسئول عنه، فيتم معالجة المشكلة ذاتياً مـن خـلال التـدريب عـلى إخراج الحرف بشكل سليم مستخدماً عضو جهاز النطق المسئول عن هذا الحرف.

ثانياً: أعضاء جهاز التصويت والتلفظ المرتبطة بجهاز التنفس:

أعضاء جهاز التصويت والتلفظ لهم دور هام فى تحديد طبيعة ونوعية الصـوت مـن حيث الرنين والغلظة، وتلعب دوراً هاماً فى تحديد نوعية الصوت إن كان صوت رجل أو إمرأة أو طفل من خلال أعضاء رئيسـية وهـم (التجويـف الانفـى - الحنجـرة - الـوتران الصوتيان أو كما يطلق عليها الحبلان الصوتيان - القصبة الهوائية) فكل عضو من أعضاء جهاز التصويت والتلفظ له أثره على نوعية الصوت، لذا وجب على مقـدم الـبرامج فهـم ومعرفة أعضاء جهاز التصويت والتلفظ المرتبطه بجهاز التنفس ودور كل منهم.



أ- التجويف الأنفى

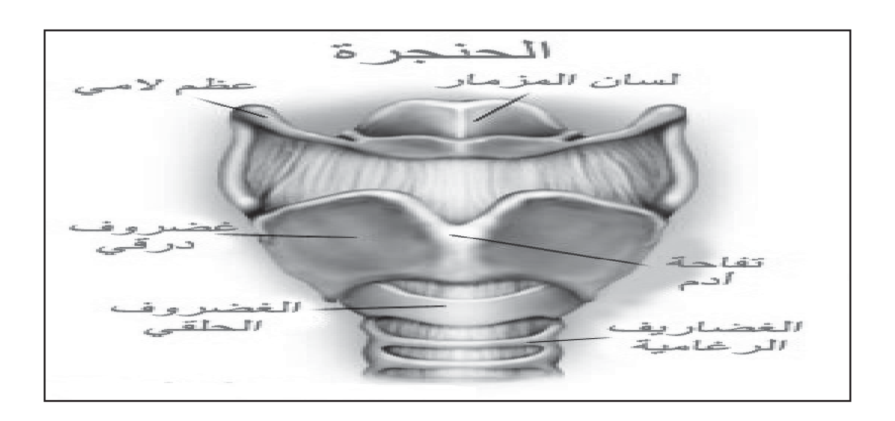
وهو فراغ أو مجموعة فراغات تشكل بثباتها قنوات وجيوب أنفية تساعد على تقوية الصوت ورنينه عند إصدار الحروف الأنفية، كالميم والنون، وتشترك في توضيح صوت الباء.

ب- لسان المزمار

هو نسيج ليفي غضروفي، ذو شكل مثلث ومربوط من قاعدته في الغضروف الدرقي من الأمام، ويقع خلف اللسان.

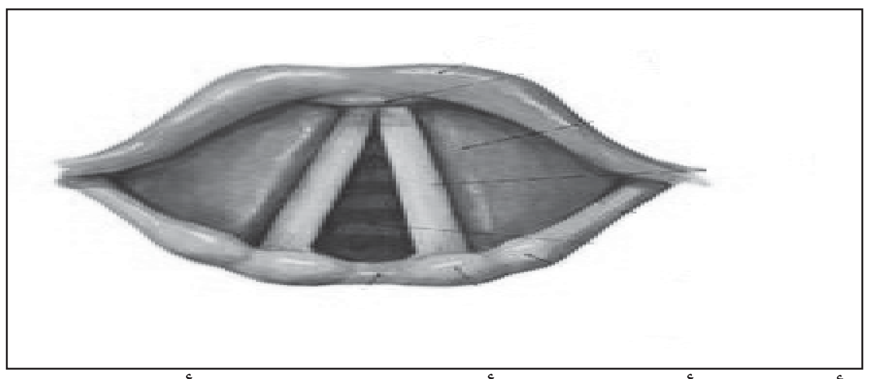
ويلعب دوراً كثيراً في منشأ الأصوات المهموسة، من خلال سماحه للهواء بالمرور دون عائق. وفي حالة غلق الحنجرة فتسدّ الطريق أمام الهواء القادم من الرئتين والمار بالقصبة الهوائية، فيصطدم بالوترين الصوتيين بالحنجرة فتهتزّ وتنشأ من ذلك الإهتزاز الأصوات المجهورة.

ج- الحنجرة



هى تجويف غضروفى متسع نسبياً يقع فى نهاية القصبة الهوائية. وفى الحنجرة وتـران صوتيان Vocal Bands وهما شبه شفتين تمتدان فى تجويف الحنجرة أفقياً مـن الخلـف إلى الأمام، ويلتقيان عند الجزء البارز من الغضروف العلوى المسمى بتفاحـة أدم. ويبلـغ معدل طول الوتر الصوتى عند الإنسان البالغ نحو 23 مليمتراً، وقد يصل فى بعض الأحيان إلى 27 مليمتراً، ويختلف الوتران عند الأطفال والنساء والرجال، فهما عند الرجـال أطـول وأكثر غلظاً مما عند النساء، وما عندهن أكثر طولاً وغلظاً مما عند الأطفال.

د- الوتران الصوتيان (الحبلان الصوتيان)



الأوتار الصوتيه أو الحبال الصوتيه أشـبه شـئ بشـفتين يمتـدان أفقيـا بـالحنجره مـن الخلف إلى الأمام، ويلتقيان عند ذلـك الـبروز المسـمى تفاحـة أدم. ويسـمى الفـراغ بـين منغلق ممر الهواء نهائيا. وقد يقترب أحدهما مـن الأخـر لدرجـه تسـمح بمـرور الهـواء، ولكن بشده وعسر. ومن ثم يتذبذبان ويصدران نغمه موسيقيه.

هـ- الرغامي (القصبة الهوائية)



هى أنبوب مرن مفتوح بإستمرار مزود بحلقات غضروفية، غير كاملة الإستدارة. وجدار الرغامى مبطن من الداخل بنسيج ذى أهداب ليحتجز العلائق والمواد الضارة التى قد تكون مع الهواء. وللرغامى وظائف نطقية مباشرة، إذ أن من الملاحظ أنها تكون حجرة رنين لأنواع معينة من النغمات والطبقات الصوتية. ومن الملاحظ أيضاً أن تركيب الغضاريف، وطول الرغامى، يؤثر فى درجات الرنين المختلفة للأصوات. فإذا أخذنا بعين الإعتبار أن طول الرغامى يكاد يكون واحداً عند معظم الأفراد، تبين لنا أن الإختلافات الناجمة عن طول الرغامى بالذات، إنما هى إختلافات رنينية محدودة.

ثالثاً: آلية النطق والجهاز التنفسي:

للأصوات أليه خاصه تتم من خلال عملية التنفس التى تتم على مرحلتين أساسيتين، الأولى الشهيق والتي يتم فيها إدخال الهواء إلى الرئتين، والثانية تسمى الزفير والتي يتمّ فيها إخراج الهواء من الرئتين إلى خارج الجسم.

وحينما يدخل الهواء إلى الحنجرة، يبدأ الصوت فى الظهور وسماعه، وذلك مـن خـلال إهتزاز الوترين الصوتيين وذلك نتيجة إغلاق فتحة الحنجرة، وإذا ارتخت الأوتار الصوتية ولم تهتز، فإن الصوت يصبح همساً. أما إذا كانـت الأوتـار الصـوتية مشـدودة فيظهـر الصوت بكل وضوح ويساعد فى ذلك وضع الحنجـرة. وتأكيـدا عـلى ذلـك فـإن الصـوت يظهر من خلال ضغط الحجاب الحاجز على الرئتين ليدفع ما فيهما من هواء (الزفير) الى القصبات. ويواجه الهواء المندفع غير قليل من الحوائـل والفراغـات الرنانـة التـى تحـدد بعض صفاته أو تمنحه شيئاً من العمق. فالحنجرة المتصلة بالقصبات مـثلاً أشـبه بحجـرة رنين، وفيها الوتران اللذان تحدد ذبذبتهما طبيعة الصـوت مـن حيـث الجهـر والهمـس، فإذا إلتقيا كان الصوت مجهوراً، وإذا لم يلتقيا سمى مهموساً.

ويتم تصنيف الأصوات من خلال معيارين أساسيين:

الأول: مـن خـلال وضـع الأوتـار الصـوتية والثـانى: مـن خـلال طريقـة مـرور الهـواء من الحلق والفم أو الأنف عند النطـق بالصـوت المعـين. وبـالنظر فى هـذين المعيـارين معاً وجد أن الأوتار الصوتية، تكون غالباً فى وضـع الذبذبـة عنـد النطـق بالحركـات، وأن الهواء فى أثنـاء النطـق بهـا يمـر حـراً طليقـاً مـن خـلال الحلـق والفـم. وقـد يضـاف إلى هذين المعيارين خواص أخرى تميـز الحركـات عـن غيرهـا مـن الأصـوات. كـما أن حركـة الصـوت فى الصـوت المجهـورى، الـذى يحـدث فى أثنـاء النطـق بـه أن يمـر الهـواء حـراً طليقاً خلال الحلق والفم دون أن يقـف فى طريقـه أى عـائق أو حائـل ودون أن يضـيق مجـرى الهـواء ضـيقاً مـن شـأنه أن يحـدث إحتكاكـاً مسـموعاً. أمـا الصـوت الصـامت فهو الصوت المجهـور أو المهمـوس الـذى يحـدث أثنـاء النطـق بـه إعـتراض أو عـائق فى مجرى الهواء فى الفم، سواءاً كان الإعتراض كاملاً كما فى نطق صوت مثـل الـدال، أو كـان الإعتراض إعتراضاً جزئياً من شأنه أن يسمح بمرور الهواء ولكن بصورة ينتج عنها إحتكاك مسموع كالدال، ويدخل فى الأصوات التى يمر الهواء فى أثناء النطق بها مـن الفـم، وإنمـا

يمر من الأنف كالنون والميم وكذلك الأصوات التى ينحرف هواؤها فلا يخرج مـن وسـط الفم، وإنما يخرج من جانبيه أو أحدهما كاللام.

وميكانيكية النطق تشمل مجموعه مـن العمليـات أهمهـا توليـد تيـار الهـواء الـلازم لإحداث الصوت وتوجيهه. وعمل الـوترين الصـوتيين وهـو الـذى نسـميه Phonation، وطريقة تحرك الأعضاء الناطقة. وعلى هذا الأساس يمكن توزيع الأصوات كالتالى:

- الأصوات بإعتبار تيار الهوا

يولد تيار الهواء بسـبب إخـتلاف الضـغط فى المنـاطق والأحيـاز المتجـاوره. هـذا هـو القانون الفيزيائى العام الذى بمقتضاه يولـد تيـار الهـواء الـلازم لإحـداث عمليـة النطـق. ويحدث هذا الضغط فى إحدى ثلاث مناطق هى: الرئتـان، والحنجـرة، والفـم. ولمـا كـان توجه تيار الهواء فى كل واحدة من هذه المناطق الثلاث. إمـا أن يكـون مـن الـداخل إلى الخارج، أو من الخارج إلى الداخل، فإن ستة أنواع من الأصوات اللغويه، يمكن إنتاجها.

أ- الأصوات الرئوية الخارجية Egressive Pulmonles:

يستغل الإنسان الزفير لإنتاج أكثر الأصوات اللغويه التى تستعملها اللغات المعروفـة. ويسميها بعضهم الأصوات الضغطية الخارجية Gressive Pressure Sounds. وأصـوات العربية كلها رئوية خارجية، وأكثر أصوات لغات العالم كذلك.

ب- الأصوات الرئوية الداخلة Ingressive Pulmonics:

وهـى أصـوات تنطـق مـع الهـواء الـداخل إلى الـرئتين، فى عمليـة الشـهيق. ويسـميها بعضـهم أصـواتاً شـهيقية. وثمـة لغتـان إثنتـان فقـط تنتجـان أصـواتاً

شهيقية فى إستعمالات فونيمية. واللغتان هما الدامينية. هى لغة إحدى القبال فى الأدغال الأسترالية. ومايدو هى إحدى لغات الهنود الحمر فى بعض مناطق ولاية كاليفورنيا فى الولايات المتحدة. ولكن نطق بعض الأصوات مع الشهيق فلا وجود لها فى اللغة العربيه ولا فى غيرها، إن كان فى إستعمالات فونيمية ولا الوفونية وهى أمور غير مستغربة. فإننا نعهد ذلك فى نطق من يعد بسرعة، دون توقف وبصوت خفيض.

ج- الأصوات الحنجورية الخارجة Egressive Glottalics:

هذا النوع لا علاقة له بزفير ولا شهيق. لإنتاج مثل هذه الأصوات يتوقف الزفير تماماً، ويحدث ضغط على منطقة الحنجرة التى تنخفض قليلاً، ويغلق الوتران الصوتيان غلقاً محكماً. الذى نريد أن ننطقه حنجورياً خارجاً كالكاف، أو الباء، أو التاء، أو السين. فيكون نطق هذه الأصوات حنجورياً لا رئوياً. وأكثر الأصوات الحنجورية الخارجة من المهموسات. ويشيع إستعمال هذه الأصوات فى بعض اللغات الأفريقية وعدد من اللغات القوقازية، ولغات الهنود الحمر.

د- الأصوات الحنجورية الداخلة Glottalic Ingressives:

عند نطق هذه الأصوات، يقع ضغط على الحنجرة التى تنخفض قليلاً إلى الأسفل، مما ينجم عنه أن يتوجه تيار الهواء من الخارج إلى الداخل. وتتسع منطقة الحلق، إتساعاً ملحوظاً عند نطق هذه الأصوات. يشيع هذا النوع من الأصوات فى بعض لغات شبه الجزيرة الهندية، بعض اللغات القوقازية. وأكثر أصوات هذا النوع هى الأصوات المجهورة لا المهموسة.

هـ - الأصوات الفموية الخارجة Oral Egressives:

تنطق هذه الأصوات دون حاجة إلى الرئتين أو الحنجرة كمصدر للهواء، بل يستعمل الهواء الموجود داخل الفم فقط. عند نطق هذا النوع من الأصوات. ويضيق حجم المنطقة الأمر الذى يجعل الهواء يتحرك من الداخل إلى الخارج.

و- الأصوات الفموية الداخلة Oral Ingressives:

عند نطق هذا النوع من الأصوات يزداد الفراغ الواقع بين مصدر الهواء وموضوع النطق. ويقل الضغط الواقع على تلك المنطقه ويتوجه الهواء من الخارج إلى الداخل. من الأصوات التى تنتج بهذه الطريقه اللام الإمتصاصية التى تستعمل فى بعض البلاد العربية، لزجر بعض الحيوانات. غير أن بعض اللغات الأفريقية تستخدم هذا الصوت.

وهذه هى النتائج النهائيه التى تم التوصل لها:

1- الحركات كلها مجهورة فى الكلام العادى Normal Speech أما الأصوات الصامتة فمنها ما هو مجهور ومنها ما هو مهموس.

2- كل صوت حصل إعتراض تام لمجرى الهواء حال النطق به فإنه صامت مثل الباء والدال واللام.

3- كل صوت حصل إعتراض جزئى فى مجرى هوائه محدثاً إحتكاكاً من أى نوع حال النطق به يعد صوتاً صامتاً أيضاً، مثل السين والشين والصاد... الخ.

4- كل صوت لا يمر الهواء حال النطق به من الفم – مجهوراً كان أو مهموساً – صوت صامت، كالميم والنون.

5- كل صوت ينحرف هـواؤه فيخـرج مـن جـانبى الفـم أو أحـدهما صـوت صـامت كاللام، وقد ذكرنا اللام مرتين، لأنه مثل الباء وأخواتها المذكورة فى المجموعـة الثانيـة مـن حيث حدوث الإعتراض التام فى طريق هوائها عند بداية النطق، ولكن هـذا الهـواء بـدلاً من خروجه متفجراً بعد هذا الإعتراض كـما فى البـاء ونحوهـا، ينحـرف إلى جـانبى الفـم ويخرج منهما.

6- صوت غير مجهور(مهموس) صوت صامت، والهمزة العربية صوت صامت.

إن الصوت يحقق التفـاهم والتواصـل وإيصـال المعـانى المرغـوب توصـيلها، لـذا جـاء الإهتمام في الصوت عند العرب. فقـد أورد إبـن جنـى فى سر صـناعة الأعـراب (6/1) مـا نصه: (إعلم إن الصوت عرض يخرج مـع الـنفس مسـتطيلاً متصـلاً، حتـى يعـرض لـه فى الحلق والفم والشفتين، مقاطع تثنيه عن إمتداده وإستطالته فيسـمى المقطـع أيـنما لـه حرفاً. وتختلف أجراس الحروف بحسب إختلاف مقاطعها).

أنواع الأصوات

هناك العديد من التصـنيفات حـول الأصـوات، إن كانـت أصـوات رجـال او نسـاء أو أطفال، ولكن تلك التصنيفات تتم على إمكانيات الصوت، التى يجب على كل من يعمل فى المجـال الإعلامـى، إن كـان مقـدماً للـبرامج أو مخرجـاً أو رئيسـاً لقنـاة تليفزيونيـة إو إذاعية، أن يكون على دراية بنوعية الصوت الذى يمتلكه مقدم البرامج وإمكانياته، حتـى يتم توظيفه فى البرنامج الـذى يتناسـب مـع طبيعـة صـوته؛ ويجـب أن نعلـم أن هنـاك طبقات صوتية تخص النساء ومنها سبرانو، ومتزو سبرانو (وهو أقل حـده مـن السـبرانو) والتو (وهو الصوت النسائى القريب للصوت الرجالى) أما الرجال فطبقاتهم الصوتية هـى تينـور (وهـو الصـوت الرجـالى الحـاد) وبـاريتون (وهـو غلـيظ عـن التينـور) والبـاص (وهـوأغلظ الصـوات الرجاليـه) و(الألتـو) يعـد أرق أصـوات الرجـال، وأضـخم أصـوات النساء، ومنطقته الحنجرة وهو يعـبر عـن الثـورة والغضـب، وعـن الشخصـية العظيمـة

وعـن الكبـيرات فى السـن وعـن الوقـار والحشـمة. بالإضـافة إلى صـوت (السـبرانو) أرق أصوات النساء وأعلاها، وهو سريع حاد ومنطقتـه الـرأس، وهـو يعـادل (التينـور) لـدى الرجال فى قدرته على التنوع فى النغمات والطبقات الصوتية. والصوت (الأنفى) وهـو مـا يطلق عليه الأخنف، وسببه ضغط اللسان أو إنكماشه إلى الـداخل بحيـث يصـبح عائقـاً أمام خروج الصوت كله من الفم، وهو ما يجعله يتسرب إلى الأنف. والصوت (المنـدفع) وهو الصوت الذى ينساب مندفعاً من مقدمة الحنجرة، فيفقد بذلك لونـه الـذى تمنحـه إياه عادةً الأوتار الصوتية فى داخل الحنجرة، كما تعطى أوتـار الآلـة الموسـيقية أنغامهـا، ولذلك يخرج بلا لون، ويكـون ممـلاً ثقـيلاً عـلى الأسـماع. وتنـتج علـل الصـوت بسـبب التنفس بطريقة خاطئة، وإجهاد الصـوت يكـون بحملـه عـلى طبقـات لا تلائمـه. وأخـيراً الصوت (الأجش) وهو الصوت الخشن، وإن خشونته إن لم تكن أمراً طبيعيـاً فى الخلقـة، فهى ناجمة عن إجهاد الصوت، أو بسبب إصابته بالبرد.

ويجب أن نعلم أن الصوت الإنساني يصاب بالخلل، إما بسبب الإصابة بمرض عضـوي، وإمـا نتيجـة الإهـمال، والمـرض العضـوى يعـالج طبيـاً، أمـا الإهـمال فيعـالج بـالتمرين والتدريب.

طبقة الصوت

"تتوقف طبقة الصوت الإنسانى على سنه وجنسه. فالنساء والأطفال أحـد صـوتاً مـن الرجال. ويرجع ذلك إلى قصر الطيتين الصوتيتين فى الأطفال والنساء عنهما فى الرجال مما يتسبب فى سرعتهما وعدد ذبذباتهما فى الثانية الواحدة". وشدة الصوت تتوقـف إلى حـد كبير على العوامل الآتية:

1- سعة الرئتين: ونسبة ضغط الهواء المندفع.

2- الفراغات الرنانة المضخمة للصوت مثل: فراغ الحنجرة، وفراغ الحلق، وفراغ الفـم، والفراغ الأنفى، كل هذه الفراغات تعمل على تقوية الصوت ومنحه الصـفة الخاصـة بـه والتى تميزه عن غيره من الأصوات.

3- بعد الأذن عن مصدر الصوت: فعلى قدر قـرب الأذن مـن مصـدر الصـوت يكـون وضوحه وشدته وقوته.

4- سعة الإهتزاز: وهى المسافة المحصورة بين الوضع الأصلى للجسـم المهتـز وهـو فى حالة السكون، وأقصى نقطة يصل إليها الجسم القابل للإهتزاز؛ فعـلى قـدر إتسـاع هـذه المسافة تكون شدة الصوت ووضوحه وقوته.

وهناك مجموعة من العوامل التى تؤثر على طبقة الصوت الإنسانى وهى:

1- السيطرة على الهواء المنـدفع مـن الـرئتين: وتحديـد نسـبة مـا ينـدفع مـنهما مـن التنفس، وتنظيم هذا حسب الإرادة.

2- مرونة عضلات الحنجرة: فعلى قدر هذه المرونـة تتوقـف درجـة الصـوت، فكلـما إزدادت مرونة العضلات كثرت الذبذبات، وإزداد الصوت حدةً أو علواً.

3- شدة الطيتين: يؤثران تأثيراً مطرداً فى درجة الصوت، فالصوت المنبعث مـن ذبذبـة طيتين صوتيتين مشدودتين شداً محكماً، يكـون صـوتاً حـاداً كصـوت النسـاء، فى حـين أن غلظ الوترين فى الرجال يقلل من نسـبة هـذا التـوتر مـما يجعـل الصـوت عنـد الرجـال أعمق وعدد الذبذبات أقل من عند النساء.

4- طول الطيتين الصوتيتين: يؤثر على درجة الصوت تـأثيراً عكسـياً بمعنـى أنـه كلـما طال الوتران الصوتيان كلما قلت الذبذبات، وترتب على قلتها عمق الصوت حتـى يصـل فى بعض الحالات إلى ما يسمى بالقرار.

5- سمك الطيتين الصوتيتين: كلما كان الوتر سميكاً كلـما قـل عـدد ذبذباتـه، ووصـل الصوت للقرار.

وإن كل من يرغب فى العمل كمقدم برامج إذاعى أو تليفزيونى يجب أن يكون لديـه التأهيل الكافى مـن حيـث التـدريب بشـكل جيـد فى كيفيـة إسـتخدام نغماتـه الصـوتية بالشكل الصحيح الجاذب للمسـتمع والمشـاهد وأن الإسـتخدام الخـاطئ والغـير مـدرب يؤدى إلى إبعاد المشاهد وذلك بسـبب الوقـوع فى مشـكلة الرتابـه التـى تعـد مـن أكـثر المشكلات التى يتعرض لها مقدم البرامج وغالبا ما تكون فى مقدمة برنامجه، وقد تكـون سبباً فى عزوف المستمع أو المشاهد لما يقال، بسبب عدم القدرة على الخروج من مـأزق الرتابة الذى يـؤدى إلى شـعور المسـتمع أو المشـاهد بالملـل، وهـذا يتضـح فى المقـدمات الطويلة والتى ترتبط غالباً بالمناسـبات الدينيـة والسياسـية حيـنما يبـدأ المـذيع فى شرح موقف ما أو حدث ما.

الرتابة

هى جريان الصوت على وتيرة واحدة لا تتغير، وتدعوا إلى السأم والملل لأنهـا بعيـدة كل البعد عن تصوير المعنى، الذى يؤدى إلى تلوين الجمل بطوابق صوتية مختلفة تبعـاً للبواعث والدوافع والمواقف. وتحدث الرتابة من خلال الطابق الصوتى (درجة الصـوت): كأن يكون الصوت، على طول فترة الأداء حاداً، أو متوسطاً، أو غليظاً، (عاليـاً أو منخفضـاً أو متوسطاً).

1- الإيقاع Rhythm (الـريتم): كـأن يكـون الوقـف متشـابهاً مـن حيـث السرعـة أو البطء.

2- الوقف (تقطيع الجمل): كأن يكون الوقف متشابهاً من حيث نوع الوقف، أو طول الجملة أو قصرها، أو النهايات المنغمة بنغمة واحدة.

ويجب أن يكون لدى مقدم البرامج فى الإذاعة أو التليفزيون المهارة الكافية للهروب من الرتابة بالتمرس على التأكيد (Stress)، والترنيم، وموسيقى الكلام، ومرونة الصوت وتنوعه، بالإضافة إلى تقطيع الكلام وقواعد الوقف؛ ويتم التغلب على الرتابه من خلال:

1- التأكيد أو الضغط على الألفاظ (Stress): ظاهرة صوتية قد يكون المقصود منها، التركيز على حرف أو حرفين من كلمة، أو كلمة من جملة يقصد بها الحصول على تنوعات صوتية مختلفة، يرجع بعضها إلى وجود الضغط على الألفاظ بإختلاف مقاسات الكلمات المختلفة.

2- الترنيم Intonation: المقصود به تحقيق التنوعات الصوتية وهو ظاهرة إرتفاع الصوت وإنخفاضه، تبعاً للمعنى المراد توصيله للمستمع، وتبعاً لقواعد اللغة وقواعد الوقف فى الإلقاء.

3- موسيقى الكلام: تختلف عن الضغط على مخارج الحروف الذى هو بمثابة توضيح نسبى، وهى تختلف أيضاً عن التنغيم الذى هو إرتفاع الصوت وإنخفاضه دون سبب مقنع، وقد تكون متشابهة مع الترنيم حيث إن موسيقى الكلام تنبع من المعنى الذى تحمله الكلمات.

4- المرونة الصوتية: المرونة هى ظاهرة تكييف الصوت مع أى تغير فى المزاج النفسى، وأى تغيير فى الإنفعالات أو التفكير. والصوت المرن، هو القادر على التعبير الصادق عن شتى التغيرات. وبهذا يحافظ على جذب إنتباه المتفرجين وإهتمامهم.

5- التنوع: هو التغيير فى السرعة ودرجة الصوت، وتأكيد اللفظ؛ والشخص الذى لديه شئ اكيد يريد أن يقوله فإنه يستعين بهذه الأشياء دون أن يـدرى. بيـنما إذا إسـتخدمها وهو شديد الوعى بها، فإن كلامه يبدو مصطنعاً.

ولذا كان هنـاك وجوبـاً عـلى مقـدم الـبرامج الإذاعـى والتليفزيـونى أن يكـون هنـاك تدريباً دائماً ومسـتمراً حتـى لا يقـع فى الرتابـة، وأن يكـون لديـه القـدرة عـلى التنغـيم والتنوع فى النغمات الصوتيه، ليصبح هنـاك إيقاعـاً صـوتياً يجعـل المسـتمع أو المشـاهد منجذباً لما يقال، وهذا لن يتم إلا من خلال فهم مقـدم الـبرامج لمعنـى التنغـيم وكيفيـة حدوثه.

التنغيم

هو تغيرات تنتاب صوت المتكلم من صعود إلى هبوط، ومن هبوط إلى صعود، لبيـان مشاعر الفـرح والغضـب، والنفـى والإثبـات والـتهكم والإسـتهزاء والإسـتغراب. والنغمـة الصاعدة Rising Toneهى التى يتم صعودها من أسـفل إلى أعـلى عـلى المقطـع الـذى وقع عليه النبر. أما النغمة الهابطة Falling Tone فهى التـى تـم نزولهـا مـن أعـلى إلى أسفل، على أخر مقطع وقع عليه النبر.

وهذه التغيرات لمقدم البرامج الإذاعى والتليفزيونى مهمة جداً، لإنها تظهـر المهـارة فى نطق الحروف، وكيفية إستخدام الصوت؛ وذلك للمساهمة فى إبراز المعنى المراد توصيله للمتلقى، إن كان مستمع إذاعى أو مشاهد تليفزيونى وذلك من خلال السرعـة والبطـئ، والقوة والضعف، والجهر والهمس.

لذلك فإن التنغيم هو موسيقى الكلام، فالكلام عنـد إلقائـه تكسـوه ألـوان موسـيقية لا تختلـف عـن الموسـيقى إلا فى درجـة التـواؤم والتوافـق بـين الـنغمات الداخليـة التـى تصـنع كـلام متنـاغم الوحـدات والجنبـات. ولـيس التنغـيم هـو النـبر كـما يظـن بعضــهم. فــالنبر Stress هــو وضــوح نســبى فى نطــق مقطــع مــن المقــاطع.

وهو بهذا الوصف عامل مهم من عوامل التنغيم. ونغمات الكلام دائما تتغير من أداء إلى أخر ومن موقف إلى موقف، ومن حالة نفسية إلى أخرى. وللنغمات مدى من حيث الإرتفاع والإنخفاض تحسه الأذن المدربة، فعندما يرتفع الصوت أثناء التلوين الموسيقى نحصل على تنغيم مرتفع Rising Tone؛ وعندما ينخفض الصوت نحصل على تنغيم منخفض Falling. أما إذا لزمت هذه الدرجة مستوى واحداً فالحاصل إذن نغمة مستوية Level Tone. وهذا التلوين الموسيقى يعطى الكلام روحاً يكسبه معنى. فإنه يدل على الحالة النفسية للمتكلم، كما يعد عاملاً مهماً من عوامل توضيح المعانى وتفسيرها، وتمييز أنماط الكلام بعضها من بعض. فالجملة الواحدة قد يتنوع معناها بتنوع صور نطقها وكيفية التنويع فى موسيقاها. ولهذا فإن وظائف التنغيم من المهم جدا معرفتها وإستيعابها إستيعاباً كاملاً ومعرفة دورها.

ويجب أن تكون النغمات الصوتية مناسبة للحدث والموقف فكل شخص يمتلك العديد من النغمات الصوتية مثل النغمة الحزينة والنغمة المفرحة؛ فمثلاً حينما أتحدث عن إنهيار مبنى سكنى فلا يجب أن تكون نغمة صوتى مفرحة، بل يجب أن تكون النغمة متوافقة مع الحدث، وكذلك لا يصلح أن أتكلم عن فوز دولتى بكأس العالم وتكون النغمة الصوتية حزينة، فحسن إستخدام الصوت يعد مهارة تحتاج إلى تدريب وتنمية. وإن مقدم البرامج لابد له أن يترك بصمة لدى من يشاهده ويستمع إليه لأن الجمهور يرتبط بالصوت، لأن الصوت قناة إتصال بين المستمع والمشاهد، فلابد من مهارة التلوين الصوتى، والتى تصنع التميز بين أداء صوتى وأداء صوتى أخر.

وإن التنوع فى النغمات الصوتية، وتوظيف الصوت بشكل سليم بما يتناسب مع الحدث، لا يكون إلا لو تمكن مقدم البرامج من المعرفة التامة بكيفية إستخدام مهاراته الصوتية بشكل سليم، وتوظيفه للصوت يساعده فى عدم الوقوع فى الرتابة، والملل ما يؤدي إلى الإنصراف عنه وفقد المتابعين له.

وهناك العديد من الوظائف المرتبطة بالتنغيم يجب على مقدم البرامج فهمها وإستيعابها وهى:

1- النحو وأثره فى التنغيم

وضع الحركات فوق الأحرف والذى يطلق عليه التشكيل هو عامل مساعد فى التنغيم، كما أنها العامل الفاعل فى التمييز بين أنماط التركيب والتفريق بين أجناسها النحوية، ومن ثم يمكن لمقدم البرامج تحليل مادته تحليلاً علمياً دقيقاً، حسب إطارها الصوتى فى كيفية أدائها الفعلى. ويظهر ذلك بوضوح فى الجمل الشرطية كما فى قولنا مثلاً: (إن تأت تجد ما يسرك) حيث تنتهى جملة الشرط بنغمة صاعدة، دليلاً على عدم تمام الكلام، فتمامه يحصل بجواب الشرط الذى ينتهى بنغمة هابطة، دليلاً على الإكتمال فى المبنى والمعنى معاً. ومن أهم الوظائف النحوية للتنغيم دوره فى تصنيف الجمل إلى أنماطها المختلفة من تقريرية إستفهامية وتعجبية. فالجمل التقريرية لها نمط خاص من التنغيم فى نهايتها: يتمثل هذا النمط فى النغمة الهابطة التى تدل على تمام المنطوق وإكتماله. فى حين أن الجملة الإستفهامية- بخاصة تلك التى تستوجب الإجابة بلا أو نعم- تنتهى بنغمة صاعدة، كما هو الحال فى الجمل الإستفهامية التى تستخدم فيها أدوات الإستفهام العامة، وهى: هل تقول؟ أفهمت؟ فيكون الجواب: لا أو نعم.

حيث تنتهى جملة الإستفهام بنغمة صاعدة، دليلاً على أن الكلام لم يتم (فى موقفه المعين) تمامه بالإجابة (بصورتيهما المذكورتين) التى تنتهى بنغمة هابطة).

2- وظيفة دلالية سياقية

حيث ينبئ إختلاف النغمات، وفقاً لإختلاف المواقف الإجتماعية، عن حالات أو وجهات نظر شخصية فى عملية الاتصال بين الأفراد. وهذه النغمات تؤدى دورها فى هذا الشأن بمصاحبة ظواهر صوتية أخرى من ظواهر التطريز الصوتى

Prosodi Features، وظـواهر خارجيـة غـير لغويـة Paralingiustic Features تتعلـق بالظروف والمناسبات التى يلقى فيها الكلام. يظهر مثلاً فى حالات الرضا والقبول، والزجـر والتهكم والغضب، والدهشة والدعاء حيث تأتى العبارة أو الجملة أو الكلمـة فى (صـورة جملة) بأنماط تنغيمية مختلفة. وهذه الفقره مرتبطه بالفقرة السابقة ويتضح هـذا مـن معنى الجمل ويظهر ذلك مثلا فى العبارة العامية المصريه(لا يا شيخ).

حيث درج اللسان العامى على أدائها بصورة نغمية مختلفة، وفقاً للحال ومقصـودها التعبيرى المعين. وفى هذه الحالة تأتى النغمات المختلفة مصحوبة بسمات صوتية أخـرى، كالنبر القوى لبعض المقاطع وتطويل الحركات.

3- الوظيفة الإجتماعية

يشير إليها علماء اللغـة الإجتماعيـون بوجـه خـاص: إنهـم (ونحـن معهـم) يـرون أن للتنغيم وأنماطه دوراً فى تعريـف الطبقـات الإجتماعيـة والثقافيـة المختلفـة فى المجتمـع المعين، حيث لاحظوا أن هذه الطبقـات تختلـف فـيما بينهـا فى طرائـق أداء الكـلام، وأن إطار موسيقى الكلام عندهم يختلف – إلى حد ما – من طبقـة إلى أخـرى، وفقـاً لمواقـع كل طبقة فى المجتمع ومحصولها الثقافى.

4- الوظيفة الرابعة

وهـــى وظيفـــة ذات إطـــار خـــاص، حيـــث لاحـــظ الدارســـون أن للتنغـــيم وأنماطــه دوراً أساســياً فى التفريــق بــين معــانى الكلمــة المفــردة فى بعــض اللغــات. فالكلمة ma فى إحدى اللغات الصينية تعنى (الأم)، إذا نطقـت بنغمـة مسـتوية Level ولكنها تعنى (الحصان) ونطقهـا بنغمـة صـاعدة-هابطـة Rising-Falling Tone وهـى النغمة الفارقة بين معانى الكلمة المفردة، تسمى نغمة معجمية Lexical Tone، إذ إنهـا تقـوم بـالتفريق بـين معـانى الكلـمات عـلى مسـتوى المعجـم، ويقـوم الإخـتلاف

فى درجة النغمة أيضاً فى بعض اللغات بالتمييز بين الأجناس الصرفية للكلمة، كما يظهر مثلاً فى التفريق بين أزمان الفعل (Tense). هذه اللغات التى يعتمد التفريق فيها بين معانى الكلمة، أو التمييز بين الأجناس الصرفية للكلمة على درجة النغمة وتسمى اللغات النغمية Tone Languages.

وعلى الرغم من إختلاف صور وإمكانات التنغيم إلا أنه يمكن حصر نغماته الرئيسية فى نغمتين إثنتين، ولكن ذلك بالنسبة إلى نهاياتهما فقط.

1- النغمة الأولى: هذه النغمة تسمى النغمة الهابطة، Falling Tone وسميت كذلك للإتصاف بالهبوط فى نهايتها على الرغم مما قد تنتظمه من تلوينات جزئية داخلية. وأمثلة النغمة الهابطة كثيرة، وتظهر بوجه خاص فيما يلى:

أ- الجمل التقريرية: وهى تلك الجمل التامة ذات المعنى الكامل غير المعلق، كما فى نحو: محمود فى البيت.

ب- الجمل الإستفهامية بالأدوات الخاصة: أى الجمل التى تحتوى أداة إستفهام خاص، مثل (فين، مين، متى، إزاى).. إلخ مثل: محمود فين ؟

ج- الجمل الطلبية: الجمل التى تحتوى على فعل أمر أ نحوه، مثل: اخرج بره.

2- النغمة الثانية: سميت كذلك لصعودها فى نهايتها، بالرغم من تنوع أمثلتها الجزئية الداخلية ومن أمثلتها التقليدية ما يلى:

أ- الجمل الإستفهامية: تستوجب الإجابة بلا أو نعم، مثل: محمود فى البيت؟

ب- الجمل المعلقة: ونعنى بها الكلام غير التام لإرتباطه بما بعده، ويظهر ذلك بوجه خاص فى الجزء الأول من الجمل الشرطية، مثل: إذا جيت، نتفاهم.

وهذا المثال فى جملته إنتهى بنغمة هابطة، لأن الكلام قد تم وأصبحت الجملة كلها تقريرية، أما الجزء الأول وهو جملة الشرط (إذا جيت) فهو كلام معلق، أى لم يتم ويتوقف تمامه على الجواب. ويستدل على ذلك فى الكتابة العادية بوضع (،) الفاصلة بعده.

وإذا أصبح مقدم البرامج على فهم تام بالتنغيم وإستطاع تحقيقه من خلال أداءه، فإنه بذلك يكون قد حقق نجاحاً فى جذب المستمع والمشاهد، ولكن يجب ان يعلم مقدم البرامج الإذاعى والتليفزيونى أن هناك أمور أدائية ترتبط بالصوت بشكل أخر لتحقق الإيقاع الصوتى والتنوع الأدائى المميز، وذلك حينما يكون لدى مقدم البرامج فهم بكيفية النبر على الأحرف أو الكلمات أو الجمل.

النبـــر

النبر Stress عند المحدثين: هو علو فى بعض مقاطع الكلمة (بالقياس إلى المقاطع الأخرى) يكون مصحوباً أحياناً بإرتفاع فى درجة الصوت Pitch. وينتج هذا العلو من زيادة إندفاع الهواء الخارج من الرئتين حين يشتد تقلص عضلات القفص الصدرى. أما إرتفاع درجة الصوت، فتنتج من إزدياد النشاط العضلى فى الحنجرة عند نطق المقطع المنبور. والمقصود بالمقطع المنبور (أو الصوت المنبور) ذلك المقطع (أو الصوت) الذى يلقى وضوحاً سمعياً إذا قورن بغيره من المقاطع، أو الأصوات المجاورة فى الكلمة أو الكلام. وللنبر أنواع وهى:

1- النبر الرئيسى Primary Stress.

2- النبر الثانوى Secondry Stress.

3- النبر الضعيف Weaks Stress.

وتختلف اللغات فى إستخدام النبر، فثمة لغات نبرية، وأخرى غير نبرية. أما اللغات النبرية فيكون موضع النبر فيها حراً. عند ذاك يستخدم لتمييز بين المعانى، أو الصيغ عن طريق تغيير مكانه. كالملاحظ فى الانكليزية عند النطق بكلمة Subject مثلاً، فإذا نبرنا المقطع الأول صار إسماً، وإذا نبرنا المقطع الثانى صار فعلاً. أما اللغات غير النبرية فيخضع النبر فيها لقواعد لا تحيد عنها كالفرنسية التى يقع النبر فى مقاطعها الأخيرة بشكل عام. ولغتنا العربية الفصيحة من هذا النوع أيضاً، لأن النبر يسمع فى مقاطع كلماتها، بحسب نوع المقطع من حيث طوله أو توسطه أو قصره، ليس هذا موضع تفصيله وبيانه.

إن علاقة التنغيم بالنبر وثيقة لأنه لا يحدث (تنغيم) دون (نبر) للمقطع الأخير من الجملة التى تقع ضمنها الكلمة. وهناك بعض الأراء من بعض الباحثين المحدثين، ممن عالجوا مسألة النبر فى العربية من خلال وصفهم للنبر:

فالنبر هو: إرتفاع الصوت، ويقال: نبر الرجل نبرة إذا تكلم بكلمة فيها علو. ولكون النبر يعنى الضغط على المقاطع من جراء الجهد العضلى الذى يبذله المرء عند النطق بالمقطع المنبور، والهمز فى حقيقته (ضغط) إستشعره العرب من خلال Glottal Stoop الحادثة من إلتقاء الوترين الصوتيين التقاءاً حاداً عند النطق بالهمزة.

مواضع النبر

اذا حدث النبر في بعض من مقاطع الكلمة فيسمى هذا النبر نبر الكلمة أمّا إذا اعتمد المتكلم على كلمة في جملة ليؤكدها أو يشير إلى غرض خاص لإبراز معنى أو دلالة خاصة، فزاد من نبر تلك الكلمة فيسمى هذا النوع من النبر نبر الجمل.

أولاً: مواضع النبر في الكلمة:

صدرت مواضع النبر في الكلمة العربية على تتبع المقاطع الصوتية وهي كما يلي:

1- النبر على المقطع الأول

إذا توالت ثلاثة مقاطع متماثلة – من النـوع المفتـوح القصـير (س + ع)، أي صـامت يتبعه صائت قصير، مثل (عزم)، فالمنبور هو (ع) وهو المقطع الأول من الكلمة.

اذا كانت تشتمل على اكثر من ثلاثة مقاطع، الا ان الثلاثة الأولى مـن النـوع المفتـوح القصير، مثل مقطع (عقبة) فالمنبور هو (ع).

ج- اذا كانت الكلمة كلها مقطعـاً واحـداً (احاديـة المقطـع)، كـالكلمات الآتيـة حـال الوقف – (بأس – نار – صم) فالكلمة الأولى مـن النـوع الخـامس (س + ع + س + س) والكلمة الثانية من النوع الرابع (س + ع ع + س) والكلمة الثالثة من النوع الثالث (س + ع + س)، والنبر يقع على كل منها كاملة اذ هي مقطع واحد.

2- النبر على المقطع الأخير

اذا كان هذا المقطع من النـوع الرابـع (س + ع ع + س) أو الخـامس (س + ع + س + س) وذلك حال الوقف مثل (نستعين)، (المستقر)، فالمنبور (عـين) (قـر) وهـو المقطـع الأخير من كل من الكلمتين.

3- النبر على المقطع الذي قبل الأخير

إذا لم يكن المقطع الأخير من النوعين السابقين، ولم تتوال في الكلمة ثلاثة مقاطع مـن نوع واحد (هو المفتوح القصير) ويكثر هذا النوع في الإستعمال، ومن أمثلته (أنصر أخاك ظالماً أو مظلوماً)، فكل كلمة من هذه العبارة وقـع النـبر فيهـا عـلى المقطـع الـذي قبـل الأخير، (أُن) – (خا) (ل) (لو).

4- النبر على المقطع الذي يسبق ما قبل الأخير

أ- اذا كان المقطع الذي قبل الأخير من النوع الأول وسُبِق بنظيرٍ له من النوع الأول ايضاً (المفتوح القصير) مثل: إزدهر – إبتكر – إنكسر، فالنبر على د، ت – ك وهي المقاطع السابقة لِما قبل الأخير.

ب- إذا كان المقطع الأخير من النوع الثالث والذي قبل الأخير من النوع الأول (المفتوح القصير) مثل: ركبك - سلمك – قدمك – حال الوقف عليها. فالنبر فيها على رك – س – قد، وهي تعد سابقة للمقطع الذي قبل الأخير.

ج- اذا كان المقطع الأخير من النوع المفتوح الطويل، والذي قبله من المفتوح القصير مثل: قدموا – بكروا – أكرموا – إعلموا، فالنبر فيها على المقطع الذي يسبق ما قبل الأخير وهو قد – بك – اك – اع.

ثانياً: نبر الجملة:

إذا قصدنا بنبر الكلمة الشد على المقطع المعني في تلك الكلمة لإيضاحه وتبيان القصد منها، فإن نبر الجملة يزيد من الشد على ذلك المقطع لينتقل القصد من الجملة كلها، "فزيادة نبر الكلمة في الجملة لا يعدو أن يكون زيادة في المقطع الهام من هذه الكلمة، ففي كلمة مثل (أخوك) من جملة (هل سافر أخوك أمس)، نعلم من القواعد السابقة ان المقطع المنبور هو (خو) فإذا زيد نبر هذه الكلمة في جملتها فليس المقصود بهذا سوى زيادة نبر هذا المقطع (خو) ليصبح أوضح في السمع مما كان.

انتقال النبر

قد يطرأ على الكلمة من الأحكام اللغوية ما يستوجب إنتقال النبر من موضعه إلى مقطع قبله، أو آخر بعده من الكلمة، وتدعو لذلك أسباب موقعة وتركيبة أهمها الإشتقاق، فالنبر على ك (كتب) في الماضي ينتقل تاء (يكتب) في

المضارع وكذلك عند إسناد الفعل الماضي إلى ضمائر الرفع المتحركة فالنبر على (ن) في (نفر) يتحول إلى (فر) عندما تصير (نفرت، نفرنا، نفرتم)، ولكن لا ينتقل النبر في الإسناد إلى ضمائر الرفع الساكنة - كألف الإثنين وواو الجماعة مثل (المقاتلان نفراً) (المقاتلون نفروا للجهاد). وينتقل النبر من حالة جزم الفعل المضارع مثل (ينهض)، يكون النبر على المقطع الذي قبل الأخير (هـ) فيصبح النبر على (ين) من (لم ينهض).

فبالنبر إذن يمكن تحديد معنى ما مقصود من جراء إعطاء أعضاء النطق جهداً اشد للمقطع في الكلمة وخاصة النبر الدلالي ليوضحه ويؤكده ويجعله قابلاً للتأويل هو التنغيم، وكلاهما يعتمد المقطع في الإيصال، وعلى الرغم من محدودية استخدام النبر في اللغة العربية باعتبارها غير نبرية، لكنها (أي دراسة النبر) مهمة في الدراسات المسرحية لأنها تقود إلى إبراز المعاني الكامنة وراء الكلمات من خلال تلمس الإختلافات الظاهرية في ترنيم الصوت المنطوق الذي يقود إلى تعددية معنياتية، فهو إذن الفيصل الذي يفرق بين المعاني المختلفة وخاصة في حالة مصاحبة التنغيم له.

المهارات التى نحتاجها لتقوية الصوت وعدم إضعافه

"إن قوة الصوت وضعفه هذا يرجع إلى عمل الرئتين، وكمية الهواء المخزونه، وأن حجمه من حيث ضخامته أو رقته يرجع إلى عمل الأوتار الصوتية. فإن كانت رقيقة أحدثت صوتاً رقيقاً، وإن كانت غليظة أحدثت صوتاً غليظاً. أما أهم المؤثرات المتحكمة في جودة الصوت وقدرته على توصيل المضمون، هي المهارات الأدائية".

1- مهارة نطق الأصوات فى شكلها المجرد (منفصلة)

الإنسان قادر على إختراع عدد كبير من الأصوات، مع ذلك فعدد الأصوات التى تستعملها أى لغة من لغات البشر محدود. وإن المتكلم يحس أن الأصوات التى ينطق بها، أو التى يدخلها فى تنظيم اللغة التى يتكلم بها، تكون بعيدة عن عدد رموز لغته المكتوبه، ولكن الشكل أو الحرف هو الذى يقارب بين الأصوات ويحولها لرموز. ولكل لغة عدد محدود من الحروف الأبجدية التى ترمز إلى أصوات معينة، والتى يحكمها نظام معين يعرفه علماء الأصوات. ومن المعروف أن إنتاج الصوت عمل فردى، هذا من شأنه أن يخلق تفاوتاً بين الناس فى نطق بعض الأصوات. وقدرة النطق الصحيح للحروف الأبجدية تحدد مستوى نطق كل صوت على حدة، كما نستطيع الوقوف على أشكال التداخل اللغوى التى تحدث عند نطق الدارس للأصوات العربية المنفصلة. ولهذا نجد فروق فردية واضحة بين مقدمى البرامج من حيث الأداء الصوتى. خاصة حينما يقوم إثنين من مقدمى البرامج بأداء نفس الجمل وكل منهم لا يتصل بالأخر، فسنجد أن كل منهم سيقول الجمل بطريقة تختلف عن الأخر لإنه يقدمها بطريقته الخاصه وبأداءه الخاص. وهنا تبرز الفروق الفرديه بينهما من حيث الإمكانيات الصوتية والتنوع فى النغمات محققاً الإيقاع الصوتى أم لم يحققه، ويجب ان نؤكد على أن البيئة التى نشأ فيها مقدم البرامج تصنع تأثيراً فى أداءه حيث تجعل له طابع خاص يميز نفسه به لأنه متاثراً بالبيئة التى نشأ فيها والتى أثرت فى شخصيته وفى أداءه، ولكن دون أن تجعل مقدم البرامج يبتعد عن الضوابط المهنية والمتطلبات الأدائية لطبيعة البرنامج المقدم.

2- مهارة نطق الأصوات وقد وردت فى كلمات

من الحقائق الثابتة فى ميدان الأصوات أن الصوت يتلون، ويتأثر بالأصوات المجاورة له. قد ينطبق الصوت فى شكله المنفصل بطريقة بينما ينطق وهو فى الكلمة

بطريقة أخرى، تبعاً لموقعه من الكلمة التى ورد فيها. وإن الطريقة الدقيقة لنطق الصوت تختلف بإختلاف ما يجاوره من حركات، وتصدق هذه الظاهرة فى الصوائت (الحركات). فاللام صامت مثلا تنطق كلمة (له) نطقاً يختلف عن نطقها فى لفظ إسم الجلالة (اللـه)، والباء كذلك تتفاوت بين الترقيق والتفخيم فى الكلمتين (بئر وصبر). والفتحة (صائت) مثلاً تأتى بعد السين مختلف عنها الصاد، ولنقرأ هاتين الكلمتين (سد وصد) لنلمس الفرق. وإذا لم يستطيع مقدم البرامج إستيعاب الفروق بين الكلمات فى الجمل المنطوقه، قد يؤدى ذلك إلى حدوث خلل فى توضيح المعانى المقصوده من الجمل المذكورهة مما يتسبب فى إحداث خلل بينه وبين المتلقى.

3- مهارة نطق الأصوات الواردة فى جمل

يلحق بالأصوات تغير فى نطقها حسب موقعها فى الكلمات التى ترد فيها. والقول نفسه يصدق على نطق الأصوات حسب موقع كلماتها فى الجملة. إن الصوت الواحد ذو صور نطقية عدة، تتنوع بتنوع السياق الذى يقع فيه وعلى سبيل المثال؛ يتفاوت نطق الصوت الواحد بين الترقيق والتفخيم حسب موقع الكلمة فى الجملة. فصوت اللام فى لفظ الجلالة ينطق فى شبه الجملة (بسم اللـه) مرققاً، بينما ينطق مفخماً فى الجملة (اللـه أكبر) وذلك كما نرى لتفاوت موقع لفظ الجلالة فى الجملة الثانية، عندما لا تسبقه أصوات أخرى. وإستيعاب مقدم البرامج للكلمة إستيعاباً كاملاً يجعله يستطيع أن يعطى الحرف والكلمة حجمها الطبيعى من حيث الترقيق والتفخيم. وعدم معرفة ذلك يتسبب في خلخلة المعنى، وفقدان التواصل مع المتلقي، الذي يستشعر عدم إهتمام مقدم البرامج لما يقوله وعدم تمكنه من أدائه، ولهذا لا يعطيه المشاهد إهتمامه.

4- مهارة نطق الأصوات الواردة فى نص متكامل:

القراءة الجهرية ميدان خصب لكشف المشكلات الصوتية. لإلتقاط الأخطاء فى نطق بعض الأصوات الواردة فى النص المقروء، والتى ترتكب عادة بسبب السرعة

فى القراءة وبشكل لا إرادى، حيث لا يشعر القارئ عادة بحاجة التركيز على كلمات أو أصوات بذاتها. وحينما يقرأ القارئ قراءة جهرية إنما يقرأها عادة بإيقاع طبيعى أو قريب منه، من ثم تكون هذه القراءة فرصة لتقييم أدائه فى نطق أصوات معينة، يقصدها القائم بالإختبار دون إنتباه مقصود منه. هذا وقد يرد الصوت الواحد فى أكثر من كلمة. مما يعطى له إختلافات فى النطق تنشأ من تجاور الكلمات. والدارس الجيد هو الذى يستطيع أن يدرك هذه الإختلافات فينطق كل الأصوات من مكانها الصحيح بالصورة التى يجب أن تنطق بها.

5- مهارة السرعة فى نطق الكلمات المكتوبة:

الكفاءة والسرعة والفهم مهارات أساسية من مهارات القراءة الجهرية، ويقصد بالكفاءة هنا: القدرة على نطق الأصوات نطقاً صحيحاً دون إحلال للأصوات، أو إبدالها، أو عجز عن تعرفها وإدراكها، أو غير ذلك من أنواع الأخطاء فى ميدان تعرف الرموز المكتوبة. ويقصد بالسرعة هنا: قدرة الشخص على التعرف السريع على الرموز المكتوبة، أى الربط بينها وبين أصواتها وقراءتها دون تردد، أو تباطؤ. إن من سمات القارئ الجيد سعة مدى تعرفه للكلمات التى يقرأها، وقدرته على الإستمرار فى القراءة متنقلاً من كلمة إلى أخرى، ومن سطر إلى سطر أخر دون إنتكاس أو توقف. أما الفهم فيقصد به القدرة على إدراك ما تنقله الكلمات من معان وما تحمله من دلالات، فلا يقتصر الأمر عنده فى القراءة الجهرية على ترديد كلمات معينة.

6- مهارة معرفة مواطن الوقف الجيد

"الوقف هو قطع الصوت عن الكلام زمنا للتنفس.وهو وسيلة من الوسائل التى يستخدمها مقدم البرامج فى البرامج الإذاعية والتليفزيونية لتزويده بكمية من الهواء، ومساعدته على الأداء السليم الواضح، الذى يحول دون اللهاث، أو إنحباس الصوت، أو عدم التواصل لطول الجملة".

والغرض منه هو أن يكون للقارئ مقدرة على فهم معانى الجمل فهماً صحيحاً، يستطيع من خلاله أن يحدد المناطق التى يجوز الوقوف فيها، أو لا يجوز، لتوضيح معنى الجملة توضيحاً كاملاً. وتحديد نوعية الوقف، إن كان وقف ناقص وهو يعنى؛ أن الجملة لم تنتهى ولم تكتمل، أو وقف تام وهو يعنى؛ أن الجمله قد إنتهت وإكتملت. وإن من خصائص القارئ الجيد أن يكون قادراً على الأداء المعبر فى القراءة الجهرية، ومن مظاهر هذه القدرة الوعى بالمواطن التى يحسن الوقوف عندها. وبعبارة إصطلاحية نقول إنه هو الذى يلم بوظيفة كل من علامات الترقيم، ويستطيع إستخدامها بشكل مناسب، فيعطى فى موضع النقطة مثلاً نغمة إنتهاء الحديث، ويعطى فى موقع الفاصلة نغمة المتأهب لمواصلة الحديث، وغير ذلك من أداءات مختلفة ترتبط بعلامات الترقيم المختلفة. فإذا كان مقدم البرامج واعياً تماماً بمناطق الوقف ونوعيته، فيستطيع إيصال المعنى المطلوب من الجملة والوصول إلى الأداء الأمثل لتلك الجملة. وهو نفسه عند مقدمى البرامج فحينما يستطيع القيام بالوقف الصحيح للجملة فإنه يستطيع توصيل رسالته الإعلامية للمتلقى بكل سهوله ويحدث تجاوب سريع بينهم، لأن الغرض تم إرساله، وإستطاع المشاهد أن يستقبله بطريقة سهلة ويسيره. ولذلك يجب أن يكون هناك فهم لأنواع الوقف ودور كل نوع منها وسنستعرض أنواع الوقف ليتفهما جيدا كل من يرغب فى العمل كمقدم للبرامج الإذاعية أو التليفزيونية حتى يستطيع أن يصل معانى الكلمات والجمل بالشكل الصحيح التى كتبت من أجله.

- الوقف التام: وهو الوقف الذى يحسن الوقوف عليه، والإبتداء بما بعده كالوقف فى نهاية الجمل التامة المعنى المستوفية الأبعاد، تامة الإعراب سواء كانت جملة فعلية أو أسمية.

- الوقف الناقص: وهو أن يقف المؤدى عـن الكـلام وقفـة قصـيرة خفيفـة جـداً غـير ملحوظة، للحصول على قليل من الهواء لتكملة ما يريد قوله، يقصد به التوضيح والتميز والتركيز والتعداد.

- الوقف المعلق: يقف المؤدى وقفة أطول قليلاً من الوقف الناقص، لأخذ كمية أكـبر من الهواء رغبـة فى الإسـتمرار، ومنعـاً للخلـط بـين الجمـل بسـبب تباعـدها، ويصـاحب الوقف المعلق شهقة صاعدة وتأكيداً على الكلمة التالية له.

7- مهارة نطق حروف المد نطقاً صحيحاً

الحركات هى القسم الرئيسى الثانى من الأصوات اللغوية، وتستمد الحركـات أهميتهـا فى تعليم اللغة لغير الناطقين بها فى عدة حقائق من أهمها:

- الحركات تختلف من لغة إلى أخرى إختلافاً كبيراً.

- الحركات أصعب من الأصوات الصامتة فى النطق إلى حد كبير.

- الخطأ فى الحركات عامل رئيسى من عوامل عدم الفهم.

- الخطأ فى نطق الحركات يكون واضحاً ويظهر فى نطق الأصوات الصامتة.

والحركات فى العربية نوعان:

- قصيرة ويشار إليها فى الكتابة بالعلامات التقليدية المعروفة (فتحة وضـمة وكسرة).

- طويلة وهى المعروفة بحروف المد أو حروف المد واللين أو حروف اللين (الألف والواو والياء).

8- مهارة التمييز بين الوحدات الصوتية المتشابهة

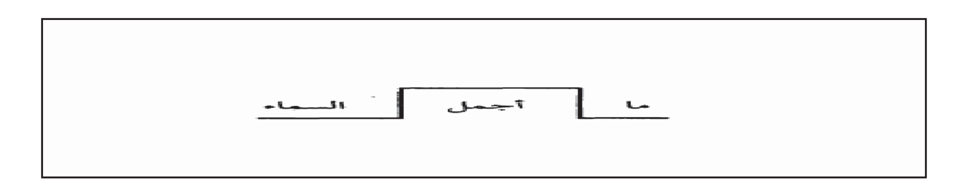
الوحدة الصوتية هى "أصغر وحدة لغوية تميز بين كلمة وكلمة، وتعبر عن قيمة أبجدية واحدة. ويؤثر ورودها فى الكلمة من حيث إعطاؤها معنى معيناً يختلف عنه لو أن وحدة صوتية أخرى وردت فى الكلمة نفسها. وظيفة الصوت (Phoneme)".

إذن هى إعطاء الكلمات قيماً لغوية متميزة حيث تحدث إختلافات نحوية وصرفية ودلالية. ومن الكلمات التى يتفق كل إثنين منهما فى الحروف بإستثناء حرف واحد فى كل منهما، مثل (ثناء وسناء). فإن الدور الواقع على مقدم البرامج، هو توضيح الكلمات من خلال النطق السليم والصحيح لتلك الحروف من خلال المناطق التى تختص بخروج تلك الحروف. وحينما تخرج هذه الحروف من أماكنها فهى تساعد على إيصال كافة المعانى المراد توصيلها بشكل سليم وبدون تشويه.

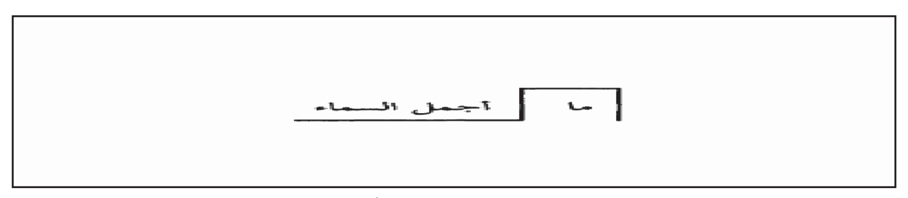
9- مهارة صحة النبر فى قراءة الجمل

ويقصد إحداث تغيرات معينة فى الكلمة. فكلمة مثل (ويَلُكّ) بفتح الياء وضم اللام مع تشديد الكاف غير كلمة (وَيْلُك) بفتح الواو وسكون الياء ضم اللام، إذ تكتسب معنيين مختلفين، حيث يقع النبر فى الكلمة الأولى على المقطع الثانى وهو (لام ضمة)، بينما يقع النبر فى الكلمة الثانية على المقطع الأول وهو (واو فتحة). أما على مستوى الجمل Sentence-Stress فيقصد بالنبر الإظهار الصوتى لكلمة معينة بحيث تبرز على رفاقها فى الجملة، وتحتل مكان الصدارة فيها. وتختلف النبرة بإختلاف نوع الجمل، تقريرية كانت أو إستفهامية أو تعجبية، إلى غير ذلك من أنواع مختلفة للجملة، فضلاً عن إختلاف النبر بإختلاف الحالة الإنفعالية للمتحدث نفسه فى كل جملة. ولننظر على سبيل المثال فى هذه الجملة (ما أجمل السماء) إن طريقة النبر الواقعة على كلمتى (ما أجمل) تحدد لنا ما إذا كان المقصود بالجملة التعبير عن التعجب لجمال السماء

أو الإستفهام عن شئ أجمل منها. ففى الشكل الأول أفـادت التعجـب حيـث وقـع النـبر على كلمة (أجمل) وإرتفع إيقاع المتحدث عندها. إن كلمة (أجمـل) هنـا تمثـل منطقـة إظهار الصوت. أما إذا قرأها هكذا.



وفى الشكل الثانى أفادت الإستفهام حيث وقع النبر عـلى كلمـة (مـا)، وهـى تقـوم فى هذه الجملة مقام الشئ الذى نسأل عنه.



10 - مهارة صحة التنغيم عند التعبير فى مواقف طبيعية

التنغيم Intonation قريب من النـبر فى الجمـل Sentence - Stress إنهـما متشابهان إلى درجـة كبـيرة. إن نغمـة إلقـاء الجملـة عامـل رئـيسى مـن عوامـل تحديد المقصود منها، إستفهام أو طلب أو تمني أو تعجب أو تقريـر أو إسـتهزاء وسخرية أو غير ذلك. فـإن اللغـة العربيـة شـأنها شـأن اللغـات الأخـرى، يلعـب التنغيم فيها دوراً كبيراً، كما أنه عنصر الإختلاف الرئيسى بين الـلـهجات العربيـة، والمتعلم الجيد هو الذى يعرف طريقة التنغيم المناسبة عنـد الحـديث، فيتلـون أداؤه الصوتى بالشكل الذى ينقـل المعنـى المـراد، يحقـق بينـه وبـين المسـتمعين

أقصى درجة من درجات الاتصال. فإذا لم يمتلك مقدم البرامج القدرة على التنغيم قد يؤدى ذلك إلى الوقوع فى الرتابة، ويصبح أداءه يحكمه الملل بالنسبة للمشاهد. كما أن مقدم البرامج يحتاج إلى التنغيم خاصة فى الأحاديث المطولة، حتى يستطيع أن يتنوع فى النغمات الصوتية والتنوع فى الأداء، ويجعل المشاهد فى حالة تركيز معه لإستقبال الرسالة التى يرغب مقدم البرامج توصيلها من خلال حديثه. وهذا يتضح غالباً فى مقدمات الحلقات، أو من خلال التعليق على أمر ما يحتاج إلى عرض بعض الأمور المشابهة لهذا الأمر الذى يتم تناوله.

صفات الأصوات

"إن الأصوات التى من معدن واحد تشترك فى الصفة العامة التى يدل عليها هذا المعدن، غير أنها تختلف فى بعض الصفات الفرعية فى نطاق الصفة الأصلية، كما يشترك أبناء الجنس الواحد فى الخصائص الرئيسية للجنس".

والصوت هنا المقصود به الأحرف ويجب أن نعلم أن للأصوات صفات كثيرة ومتعدده من حيث رنين الصوت وجرسه المؤثر فى الأذن، مما يجعل الصوت متميزاً عن بقية الأصوات. وإن للصوت شخصية ذات ملامح وسمات وروح تشبه إلى حد كبير شخصية الوجه والجسم.

وعلى مقدم البرامج دور هام فى المعرفة الصحيحة لكيفية خروج الأصوات من الأماكن المخصصه لخروجها بشكل سليم وبدون أخطاء. وإن حدوث خطأ فى إخراج الحرف من مكان غير المكان الواجب خروجه منه، مثل حرفى (القاف - الكاف) اللذان يعدان من الأحرف الأكثر مشكلة لعدد من مقدمى البرامج، وفى حالة حدوث نطق حرف القاف كاف فإن مقدم البرامج يقع فى موقف محرج، مما يجعل هناك فقدان للثقة من المتلقى تجاهه أيا كان هذا المتلقى إن كان ضيفاً فى الأستوديو أو مشاهداً ومتابعاً لبرنامجه، وليس هذا فقط بل يصل للمتلقى أن مقدم البرامج هذا دون المستوى اللائق بالإضافة إلى ضعف مهاراته

مما يتسبب هذا الأمر فى حدوث تأثير سلبي سريع لدى المتلقى تجاه مقدم البرامج؛ أما خروج الصوت بشكل سليم من المكان المخصص لخروجه يكسب مقدم البرامج الثقة، ويعطى رسالة للمتلقى بإمتلاك مقدم البرامج المهارات الصوتية، التى تجعله فى المكانة المناسبة له، لأمتلاكه المهارات اللازمة لخروج الصوات بالشكل السليم والصحيح. ومن صفات الأصوات:

1- الجهر والهمس

تقسم الأصوات من حيث ذبذبة الوترين الصوتيين وعدمهما إلى: صوت مجهور Voiced ومهموس Voiceless. والمجهور: ذلك الصوت الذى تصحبه ذبذبة الوترين، والمهموس: ما لا تصحبه تلك الذبذبة.

لقد عرف العرب هذا التقسيم، وميزوا بين مجهور الأصوات وبين مهموساً، فهذا سيبويه يعرف المجهور قائلاً: (انه حرف أشبع الإعتماد فى موضعه، ومنع النفس أن يجرى معه، حتى ينقضى الإعتماد ويجرى الصوت) والمهموس عنده (حرف أضعف الإعتماد فى موضعه، حتى يجرى النفس معه). وذهب أخرون إلى تعريفهما تعريفات أخر منها ذهاب إبن كيسان (299هـ) إلى عد الصوت المجهور: (ما لزم موضعة إلى القضاء حروفه وحبس النفس أن يجرى معه فصار مجهوراً، لأنه لم يخالطه شئ بغيره) والمهموس (حرف لأن مخرجه دون الجهر وجرى معه النفس، وكان دون المجهور فى وقع الصوت) وقد أورد أبو سعيد السيرافى (369هـ) قال: (وإنما الفرق بين المجهور والمهموس انك لا تصل إلى تبين المجهور إلا أن تدخله الصوت الذى يخرج من الصدر. فالمجهور كلها هكذا يخرج صوتهن من الصدر ويجرى فى الحلق.. أما المهموس فتخرج أصواتها من مخارجها.. والدليل على ذلك أنك إذا اخفيت همست بهذه الحروف ولا تصل إلى ذلك فى المجهور).

إن منهج البحث الصوتى عند العرب داخل فى علم الصوتArticulalory Phonctcis، وهذا يقتضى الأذن المرهفة واليقظة التامة للتمييز بين الظواهر الصوتية المختلفة التى

عالجتها مباحثهم، ولم يخنهم التوفيق فى بيان مجهور الأصوات ومهموسـها إلا فى عـدهم أصوات: الهمزة والقاق والطاء مهموسة، وهى عند المحدثين مجهورة. أما صـوت الهمـزة فقد إختلف المحدثون فى صفته، ففريق وصفه بالهمس لأنه إغلاقاً تاماً يمنع مرور الهواء فيحتبس خلفهما الهواء ثم يفتحان فجأة فينطلـق الهـواء متفجـراً ويمكـن التعـرف عـلى حروف الجهر من خلال التحسس بالأصابع، فلو وضعناها على البروز الحنجري ثم ننطق بالحرف، أو نضع الإصبع في الأذن ثم النطق بـالحرف، أو مـن خـلال وضـع الكـف فـوق الجبهة اثناء النطق بالصوت فسنتحسس رنين الصوت المجهور، والصوت الذى لا يُحـدث مثل هذه الإهتزازات أو الرنين فهو (مهموس).

ويعرف المحدثون الأصوات المجهورة بـالإعتماد عـلى الإحتبـاس والإنفتـاح الحنجـري المقرون بذبذبة أو بـدونها في الأوتـار الصـوتية وعليـه فـالمجهور هـو (الـذي يهتـز معـه الوتران الصوتيان نتيجة انقباض فتحـة المزمـار وضـيق مجـرى الهـواء وإقـتراب الـوترين اقتراباً يسمح للهواء بالتأثير فيهما بالإهتزاز كحرف الباء والجيم والدال).

أما الهمس فقد استند القدماء في توضيحهم بمعناه على ميزة أو علامـة مـن ضـعف الإعتماد في الصوت، ويمكن معرفة الحـروف المهموسـة خـلال تكـرار الحـرف مـع جـري الصوت فيه مثل (سسس) و(ككك) و(ههه) بينما في الحروف المجهورة لا يمكـن تحقيـق هذا، ويعرّفه المحدثون بأنه المهموس الـذي لا يهتـز عنـد النطـق بـه الـوتران الصـوتيان نتيجة انبساط فتحة المزمار واتساع مجرى الهـواء وابتعـاد الـوترين الصـوتين، بحيـث لا يؤثر فيهما بالاهتزاز.

2- الشديد والرخو والمتوسط

يرى المحدثون فى الشـديد والرخـو مـن الأصـوات، بـأن الشـديد يحـدث عـن طريـق التقـاء عضـو بـأخر إلتقـاءاً فجائيـاً وعنـدما ينفصـلان يحـدث الصـوت، أمـا الرخـو فـذاكيعنى أن الإلتقـاء بيـنهما لـيس شـديداً مـما يسـمح بمـرور صـوت إحتكـاكى وقـد عــرف ســيبويه الصــوت الشــديد بــالقول (ومــن الحــروف الشــديد وهــو الــذى

يمنع الصوت أن يجرى فيه، وهو الهمزة والقاف والكاف والجيم والطاء والتاء والدال والباء) وأشار الى أن الأصوات الرخوة بقوله: ومنها الرخوة وهى: الهاء والحاء والغين والخاء والشين والصاد والضاد والزاى والسين والظاء والثاء والذال والفاء وذلك إذا قلت: الطس وانقض واشباه ذلك اجريت فيه الصوت إن شئت) والفهم الشديد أكثر من خلال التفريق بينه وبين الجهر عند التحريك والإسكان، فإذا حدث إنحصار النفس عند تحريك حروف الجهر فان النفس يجري عند إسكان حروف الشده، ولكن يجري النفس فقط ولا يجري الصوت كالقاف والتاء بينما يجري الصوت (الهواء) في الحروف الرخوة (سين، شين، الحاء)، وأحياناً يميز الرخو بمرافقة الصوت الذي يشبه الصفير أو الحفيف عند النطق به، وتختلف نسبة الصفير أو الحفيف باختلاف مقدار ضيق المجرى وتتدرج الحروف حسب مقدار رخاوتها من السين إلى الغين (السين، الزاء، الصاد، الشين، الذال، الثاء، الظاء، الفاء،الهاء، الحاء، الخاء، الغين).

اما المتوسط فهو بين الشدة والرخاوة، أي بين انحصار ركود الهواء وجريانه. ويحدث ذلك لأن الهواء يخرج من بين عضوي النطق نتيجة التقائهما غير المحكم فيسمح للهواء بالمرور دون إصدار حفيف أو صفير.

وقد أطلق المحدثون مصطلحات جديدة على مثل هذه الصفات للأصوات وهي الإنفجاري والإحتكاكي والمائع في ضوء الإنحباس والإنسداد والتضييق في مجرى الهواء من الأوتار الصوتية حتى الشفتين، فالإنفجاري هو الذي يحدث عند التقاء عضوي النطق التقاءاً محكماً يمنع الهواء من المرور ثم ينفصل العضوان بسرعة فينشأ عنهما صوت قوي له دوي وإنفجار كالدال والتاء، اما الإحتكاكي فهو الصوت الذي يحدث عند التقاء عضوي النطق

التقاء غير محكم يسمح للهواء المندفع من الرئتين بالمرور مع إحداث نوع من الحفيف لإحتكاكه بأعضاء النطق كالسين والصاد، اما المائع فهو الصوت الذي يحدث نتيجة إلتقاء عضوي النطق إلتقاء غير محكم بحيث يتسع مجرى الهواء فلا يصدر أي نوع من الحفيف لعدم إحتكاك الهواء بأعضاء النطق مثل اللام والنون والراء والميم.

3- الإستعلاء والإستفال

هذا تقسيم عرفه البحث الصوتى عند العرب للأصوات العربية تفرد به العلماء العرب، وأقره المحدثون منهم، ويهدف إلى تقسيمها من حيث إرتفاع مؤخرة اللسان صوب الحنك الأعلى، أو إنخفاضها عنه، فالأصوات التى يتم معها إرتفاع مؤخرة اللسان سميت عندهم بالمستعيله وتشمل أصوات: الخاء والغين والقاف والضاد والطاء والصاد والظاء وما عدا ذلك سميت بالمستفله أو المنخفضه. ومفهوم الإستعلاء عند إبن جنى (سر الصناعة 71/1): التصعد فى الحنك الأعلى، وهو يريد إرتفاع مؤخرة اللسان فيها، وقد تبين لنا أن أصوات الإستعلاء التى ذكرها العرب لا تخرج عن كونها: لهوية كالقاف، أو طبقية: كالغين والخاء، وأسنانية لثوية: كالصاد والضاد والطاء والظاء وترتفع معهما جميعاً مؤخرة اللسان صوب الحنك الأعلى، كما أشار إبن جنى وسواه.

أما الإستفال فهو الإنخفاض، فعند انخفاض اللسان إلى قاع الفم عند النطق بأصوات الحروف ولا يستعلى باللسان إلى الحنك الأعلى تسمى هذه الحروف بالمستفلة. وهي ما تبقى من الحروف من بعد حروف الاستعلاء. فاعتماد حركة اللسان إلى الأعلى أو الأسفل ليلتقي مع أعضاء الحنك الأعلى أو قاع الفم هي التي تحدد صفة الصوت مستعلٍ أو مستفل.

4- الإطباق والإنفتاح

الإطباق عند المحدثين هى الحروف التي ينطبق بها اللسان إلى الحنك الأعلى عند النطق وهى حروف (الصاد والضاد والطاء والظاء) ويعنون به إتخاذ اللسان شكلاً مقعراً عند النطق بهذه الأصوات. وعندما لا يحدث الإطباق لوجود

إنفتاح قليل بين اللسان والحنك فالحروف الناتجة تسمى منفتحة وهي خمس وعشرون يجمعها (من أخذ وجد سعة فزكا حق له شرب غيث) وحروف الإطباق الأربعة إذا وضعت لسانك من مواضعهن إلى ما حاذى الحنك الأعلى من اللسان ترفعه إلى الحنك، فإذا وضعت لسانك فالصوت محصور فيما بين اللسان والحنك إلى موضع الحروف.

5- الإذلاق والإصمات

عند انتاج أصوات حروف بسرعة وخروجها من طرف العضو النطقي تسمى هذه الحروف، حروف الذلق، فاللام والراء والنون تخرج من طرف اللسان والفاء والباء والميم تخرج من ذلق الشفه، وهذه هي حروف الذلاقة ستة يجمعها (فرمن لب) أما غيرها من الحروف فهي المصمتة، وذلك أنك متى رأيت إسماً رباعياً أو خماسياً غير ذي زوائد فلابد فيه من حرف من هذه الستة أو حرفين وربما كان فيه ثلاثة وذلك نحو جعفر ففيه الفاء والراء، وقعضب فيه الباء، وسهلب فيه اللام والباء، وسفرجل فيه الفاء والراء واللام، وفرزدق فيه الفاء والراء، وهمرجل فيه الميم والراء واللام؛ وهكذا ومتى وجدت كلمة رباعية أو خماسية معراة من بعض هذه الاحرف الستة فاقض بأنّه دخيل في كلام العرب وقد يجيء بشيء من ذلك بالنص عليه وهو قليل جداً منه العسجد والعسطوس والدهدقة والزهزقة.

6- الصفير

الصفير هو حالة من حالات الصوت الرخو، فكلا من أصوات: الصاد والزال والسين من الأصوات الرخوة، ومخرجها مخرج الأصوات الأسنانية اللثوية. واقوى هذه الحروف الصاد لما فيها من إستعلاء وإطباق، ثم الزاي لكونها مجهورة، ثم السين لكونها مهموسة.

ويرى الكاتب أن مقدم البرامج يجب أن يكون مدرباً تدريباً جيداً على كيفية خـروج هذه الأصوات، لأن هناك أشخاص يجعلون الصـفير زائـد عـن الطبيعـى، مـما يـؤدى إلى إستشعار المستمع بأن هناك شئ ما غير طبيعى فى الحروف المنطوقه، وهذا يعد عيباً فى النطق لدى مقدم البرامج، أما جعل الصوت يخرج بشكل سليم ودون مشـكلات، يجعـل المتلقى ليس لديه أزمه فيما يسمعه من مقدم البرامج.

7- القلقلة

وسميت بأصوات القلقة (لأنها يصحبها ضغط اللسان فى مخرجها فى الوقف مع شدة الصوت المتصعد من الصدر، وهذا الضغط التام يمنـع خـروج ذلـك الصـوت، فـإذا أردت بيانها للمخاطب إحتجت إلى قلقلة اللسان وتحريكه عـن موضـعه حتـى يخـرج صـوتها فتسمع) وهذا يعنى حدوث إضطراب لمخـرج الحـرف عنـد النطـق بـه سـاكناً فيتقلقـل اللسان فيها عند خروجها حتى يسمع لها نبرة وتشـمل أصـوات: القـاف والجـيم والطـاء والدال والباء، وتقسم القلقلة عند أهل التجويد إلى قلقلة كبرى وهى الحاصلة فى نهايـة الكلم المنتخية بأحد تلك الأصوات. وقلقلة صغرى وهى الحاصلة عند وجـود إحـداها فى وسطها. وهي إضطراب مخرج الحرف عند النطق به ساكناً فيتقلقـل اللسـان فيهـا عنـد خروجها حتى يسمع لها نبرةً وهي خمسة يجمعها (قطب جد) وتقسم عند أهل النحـو إلى "أعلى وهو الطاء، ووسـط وهـو الجـيم وأدنى وهـو البـاء والـدال والقـاف، واذا كـان الحرف في وسط الكلمة كانت القلقلة صـغرى وإذا كـان الحـرف في آخـر الكلمـة كانـت القلقلة كبرى، أي أشد وأقوى.

8- الإنحراف

الإنحراف هو خروج الهواء من أحد جانبى اللسان أو كليهما معاً، ولذلك يسمى عند المحدثين Lateral.

والحرف المنحرف صفتة (اللام)، وسمى منحرفاً لإنحراف اللسان معه. واللام فى البحث الصوتى الحديث لثوى يتم نطقه بإتصال طرف اللسان باللثة، وإرتفاع الطبق، الذى يؤدى إلى إغلاق المجرى الأنفى عن طريق إتصاله بالجدار الخلفى للحلق.

9- التكرار

التكرر صفة الراء (وذلك إذا وقفت عليه رأيت اللسان يتعثر بما فيه من التكرير). ويراد بالتكرير ملاحظة الضربات المتلاحقة التى تصحب نطق الراء، ولذلك يسميه المحدثون Rolled.

10- الهاوى

صفة الألف قال سيبويه فيه: (وهو حرف إتسع لهواء الصوت مخرجه، أشد من إتساع مخرج الياء والواو لأنك قد تضم شفتيك فى الواو وترفع فى الياء لسانك قبل الحنك، وهى الألف) وإنما سمى العرب الألف هاوياً كونه أعلى مراتب الإنطلاق فى أصوات اللين.

11- الصوت المهتوت

المهتوت صفة الهمزة، والهت فى اللغة: عصر الصوت. وأقدم من إصطلح عليه الخليل، وعده إبن جنى – فى سر الصناعة – صفة الهاء التى تصحفت فى شرح المفصل.

12- الغنة

وهي صفة للصوت الذي يخرج من الخيشوم الذي هو أقصى الأنف وهي من الصفات المهموسة وهي ثابتة في الميم والنون.

13- المد والإستطالة

حروف المد هي التي يكون فيها مخرج الصوت اوسع امتداداً وحروفها هي (الألـف، والياء والواو)، أما الاستطالة فهي إمتداد في الصوت مـن أول إحـدى حـافتي اللسـان إلى آخرها، وهي تختص بالضاد (ض). كما أن هناك صفات مفردة يتصـف بهـا حـرف معـين دون سواه مثل صفة المكرر التي تطلق على الراء وصفة الهاوي على حـرف الألـف لأنـه أشد إمتداداً وأوسع من بقية حروف المد، وكذلك الشين التي يطلق عليها صفة الـتفشي، والمهتوت خاص بحرف الهاء. وهذه الصفات فيها الضعيف والقوي، فصفات القوة هـي، الجهـر، الشـدة، الإسـتعلاء، الإطبـاق، الإصـمات، الصـفير، القلقلـة والإنحـراف والتكريـر والتفشي والإستطالة والغنه، وبعض هذه الصفات أقوى من بعض. أمـا صـفات الضـعف فهي الهمس، الرخو، الإستفال، الإنفتاح، الذلاقـة. وعنـد تقسـيم الأصـوات نتيجـة تحـرك الوترين الصوتيين تنقسم إلى:

1- صوائت طويلة: ويسميها الأقدمون حروف المد (الألف والواو والياء)

2- صوائت قصيرة: وتعنى حركات المد وهـي الفتحـة والـكسرة والضـمة (الحركـات) وهي تتبع الحرف في محلها ولا تسبقه.

3- اشباه الصوائت: وهي الواو والياء ويسميها القدامى اذا سكنتا مع عـدم مجانسـة الحركة السابقة عليهما (حرف لين) مثل بيع وقول، ويؤديان وظيفة الأصوات الصامتة في مواقع أخرى لذا يمكن تسميتها بأشباه السواكن ايضاً.

ودعونى أؤكد أن فهم مقدم البرامج لأماكن خروج الأحرف الصوتية وكيفيـة خروجهـا ومراحل خروجها يؤكد على النطق الصحيح والسـليم، ويكـون هـذا النطـق هـو البدايـة الأولى لمقدم البرامج الناجح، وقيام النغمة الصوتية بتوظيف هذه الأحرف التى تتشـابك مع بعضها لتكون الكلمات والجمل وذلـك لحـدوث إيقاعـاً صـوتياً نتيجـة تمكـن مقـدم البرامج مـن مهاراتـه الصـوتية، وهـذا لـن يكتمـل إلى لـو حـدث فهـم للدلالـة اللغويـة والصوتية لأنها تلعب دوراً هاماً فى إكتمال المعنى لأنه علم لكشف اللغات الإنسانية.

الدلالة اللغوية والصوتية

الدلالة تهتم بدراسة المعنى بإعتباره ظاهرة لغوية عامة. فهو العلم الذى يدرس المعنى. والدلالة اللغوية تكشف عن حقيقة المعنى فى اللغات الإنسانية، وذلك من خلال النغمات الصوتية وطريقة أداء الكلمات وترابطها فى جمل، مما يجعلها تحمل معانى ومضامين تصل إلى المستقبل أو المستمع.

وبالرغم من تعدد الثقافات، وإختلاف الأزمنة والأماكن، إلا أن الطريقة فى توصيل المعنى المراد توصيله للمتلقى تكون واحدة. وهذا يظهر على سبيل المثال من خلال الإعتراض على شئ معين أو رفضه؛ فنجد الإعتراض أو الرفض يتم من خلال إرتفاع فى الصوت، ورنين حاد فى النغمة وحدة فى الأداء. وهنا يحقق الصوت الهدف المراد تحقيقه للمستمع. وهناك طريقتان فى الاداء.

الأولى: عندما نتكلم بقصد تعريف الأشياء وتحديد مضامينها. فى هذه الحالة نستحضر المضامين الجزئية التى تتألف فيما بينها، ليتكون من تألفها (معنى) واحد. وفى هذه الحالة أيضاً يكون المعنى مباشراً فى الحديث عنه. أى أننا نستحضر السمات الدلالية للشئ.

الثانيه: عندما نتكلم دون أن نمتلك تعريف الأشياء التى نتكلم عنها إلا بداخلنا نحن فقط من خلال إستدعاء ما يتكلم عنه الفرد فى ذهنه وذاكرته. فقد يقول الشخص كلمة ما أو جملة ما يكون لها صورة فى ذهنه، لأنه يحتفظ بتلك الصوره وبأحداثها داخل ذاكرته، ويكون هناك ربط بين الجملة المنطوقة وبين هذا الحدث المحفور فى الذاكرة. فعلى سبيل المثال، حينما يقول الشخص: (أمى)، ففى تلك اللحظة يتذكر العديد من المواقف مع أمه من خلال تلك الكلمة، وهنا نجد أن هناك ربط بين الكلمات والجمل المنطوقة، والصورة الذهنية لدى الشخص المتحدث، من خلال إستدعاء تلك الصورة الذهنية كأنه

تم إستخدام شفرة معينة أو Code، وتكون هى المقصودة، وهى نائبة عن المعانى، مثـل نيابة (القصد) عن المعنى.

ويكون التسلسل بين الكلمة والمعنى على هذا الترتيب:

1- الكلمة المنطوقة.

2- صورتها الذهنية.

3- معناها المكون من مجموع سماتها.

وبـذلك تكـون الكلمـة المنطوقـة رامـزة Code لصـورتها الذهنيـة، وتكـون صـورتها الذهنية رامزة لمعناها.

والدلالة اللفظية وهى التى تتمثل فى الأصـوات والكلـمات؛ حيـث إن الأصـوات هـى صور ذهنية، والكلمات صور ذهنية متجهة بإتجـاه واحـد، لـذلك فـإن (السـامع العـربي يفهم المعنى المقصود عندما يسمع واصفاً يصف حسناء بأنها (بدر على غصن) من دون أي إلتباس، لأن ذهن السامع العربي تعود النفاذ في الصـورة الحسـية إلى دلالتهـا الماديـة ومرجعياتها الواقعية).

والدلالة الصوتية تتحقق مـن خـلال الصـوت المفـرد أحيانـاً أو مـن خـلال سـياقه في الكلمة أو الحوار. ففي بعض أصوات (حروف) اللغة العربية معنى يـدل عليـه، فعنـدما يتغير وخاصة في الكلمة يغير في دلالتها عـلى الـرغم مـن بقـاء المعنـى متقـارب، فكلمـة (تنضخ) كما يحدثنا كثير من اللغويين القدماء تعبر عـن فـوران السـائل في قـوة وعنـف، وهي إذا قورنت بنظيراتها (تنضح) التي تدل على تسرب السائل في توده وبطء، يتبين لنا أن صوت الخاء في الأولى له دخل في دلالتها، فقـد أكسـبها في رأي أولئـك اللغـويين تلـك القوة وذلك العنف.

وتؤثر طبيعة الأصوات في بنية الكلمة ودلالتها، فالكسرة وما يتفرع عنها من (ياء المد) ترمز في كثير من اللغات إلى صغر الحجم أو قرب المسافة، وفي العربية نجد أن (الياء) هي علامة التصغير وإن الكسرة علامة التأنيث.

التغيير الصوتى يؤدى، فى كثير من الأحيان إلى تعدد الصور اللفظية للكلمة الواحدة، بينما تظل دلالاتها واحدة فى مختلف هذه الصور اللفظية المتفارقة. لقد كان هذا سبباً فى إعتبار بعض قدامى اللغويين مثل هذه الصور اللفظية من المترادفات، وأما البحث اللغوى الحديث فإنه يخرج هذه الصور اللفظية من دائرة الترادف لأنه يشترط ألا يكون أحد اللفظين نتيجة تطور صوتى للفظ الأخر.

وأحياناً تكون هناك كلمتان، كانتا فى الأصل مختلفتى الصورة والمعنى، ثم حدث تطور فى بعض أصوات إحداهما، إتفقت لذلك مع الأخرى فى أصواتها. وهكذا أصبحت الصورة التى إتخذت أخيراً، مختلفة المعنى، أى صارت لفظة واحدة مشتركة بين معنيين أو أكثر. وهذا العامل هو العامل الأساسى فى تكوين كلمات المشترك اللفظى من النوع الذى يسميه المحدثون Homonymy أو مشترك التغير فى اللفظ.

ويرى دكتور كمال بشر: إن إنتظام عملية الكلام له خمس خطوات أو أحداث متتالية مترابطة، يقود بعضها إلى بعض حتى تتم الدائرة بين المتكلم والسامع فى أبسط موقف من المواقف اللغوية. وهذه المراحل أو الأحداث بترتيب وقوعها وهى:

1- الأحداث النفسية والعمليات العقلية التى تجرى فى ذهن المتكلم قبل الكلام أو فى أثنائه.

2- عملية إصدار الكلام الممثل فى أصوات ينتجها ذلك الجهاز المسمى جهاز النطق.

3- الموجات والذبذبات الصوتية الواقعة بين فم المتكلم وأذن السامع، بوصفها ناتجة عن حركات أعضاء الجهاز النطقى، وبوصفها أثراً مباشراً من أثار هذه الحركات.

4- العمليات العضوية التى يخضع لها الجهاز السمعى (لدى السامع)، والتى وقعت بوصفها رد فعل مباشراً للموجات والذبذبات المنتشرة فى الهواء.

5- الأحداث النفسية والعمليات التى تجرى فى ذهن السامع، عند سماعه للكلام وإستقباله للموجات والذبذبات الصوتية المنقولة إليه بواسطة الهواء.

ويقتضى منطق الأمور أن ينظر مقدم البرامج فى هذه الخطوات الخمس وان يفهمهم جيداً. من خلال إستيعابه الكامل لرسالته الإعلامية مستخدماً نفس تلك الخطوات، لجعل مهاراته الصوتية تساعده فى تحقيق التأثير فى المستمع والمشاهد، لتحقيق هدفه المقدم من خلال برنامجه أياً كان نوع البرنامج واياً كانت الفئه المستهدفة من البرنامج.

وفى النهاية نستخلص مجموعة من النصائح الهامة، والتى يجب أن يضعها مقدم البرامج فى ذهنه، والإهتمام بتلك النصائح وتنفيذها على أكمل وجه ليساعد على تطوير نفسه ورقيه من خلال تنمية المهارة الصوتية وهى:

1- تأهيل وتدريب وتثقيف مقدمى البرامج الإذاعية والتليفزيونية يساهم بشكل كبير فى معرفة النطق السليم والصحيح للأصوات والنتائج السلبية المترتبة على النطق الخاطئ.

2- تنوع النغمات الصوتية على الجمل يحدث إيقاعاً لدى المستمع وجذباً لمتابعة ما يقدم.

3- الإبتعاد نهائياً عن الرتابة يساعد مقـدم الـبرامج عـلى جـذب المشـاهدين لـه وفى حالة وجود رتابة سيكون ذلك سبباً فى نفورهم.

4- معرفة كافة التفاصيل الخاصة بخروج الصوت لتساعد مقـدم الـبرامج فى الـتحكم والسيطرة وتطوير الاداء.

5- التأكيد على التدريب الذاتى والمستمر لتطوير مهـارات الأداء الصـوتى لـدى مقـدم البرامج حتى يستطيع توظيف الصوت بشكل سليم مع الرسـالة الإعلاميـة ومـع طبيعـة البرنامج الذى يقوم بتقديمه.

6- تدريب النفس لمعرفة كميـة الهـواء اللازمـة لإخـراج الصـوت السـليم والـنغمات المناسبة.

7- تعزيز الثقة في النفس والسيطرة على أي مشـاعر سـلبية وتحقيـق أقصى درجـات التـأثير في الآخـرين إن كـانوا ضـيوف أو مشـاهدين مـن خـلال السـيطرة عـلى الصـوت ونغماته.

الفصل الثالث

الحركة والجسد

الجسد هو ذلك الكائن الحى، وهو منبع الوعى والفكر والحركة، إنه أصل ينبع منه كل شكل غامض لأشكال الفكر وأشكال الوعى، والجسد عقلك الكبير وهذا العقل الصغير الذى نسميه وعياً ليس سوى أداة صغيرة ولعبة فى يد عقلك الكبير.

ولغة الجسد هى اللغة العالمية التى يتحدث بها كافة البشر مع إختلاف لغتهم المنطوقة. وهى لغة التخاطب الغير لفظى واللا شعورى. وهى وسيلة لنقل المعلومات - مثل الكلام الملفوظ تماماً- عدا أن هذه المعلومات يتم نقلها من خلال تعبيرات الوجه، والإيماءات، واللمس (علم اللمسيات)، والحركات الجسدية (علم حركات الجسم)، ووضعية الجسد، والمظهر الخارجى (الملابس، المجوهرات، طريقة تصفيف الشعر، الوشم،... إلخ). وإن الأفعال والسلوكيات والتصرفات التى تنتج من الأشخاص، تتكون من إيماءات وإشارات وأوضاع جسدية يساهم من خلالها توصيل رسالته للشخص الذى يرغب فى إيصال ما يرغب له.

وتحتل لغة الجسد Body Langauge أهمية بالغة في التعبير الإنسانى، وأكدت الكثير من الدراسات على أهميتها بالنسبة للممثل وللعارض بشكل عام، ويتحكم العارض في لغة جسده وفقاً لطبيعة الشخصية المؤداه. أما مقدم البرامج فهو يستخدم جسده بصورة تتناسب مع طبيعة رسالته الإعلامية، ولهذا فعليه إتقان التحكم في لغة جسده سواء فى حالة الحركات الإرادية، أو الحركات غير الإرادية، والتى تتم بدون تحكم أو سيطرة، لأن المسيطر عليها هى المشاعر الداخلية. إلا لو كان هناك تدريبات مستمرة لمقدم البرامج التليفزيوني على كيفية إستخدام جسده أثناء الكلام أو الصمت، حتى يستطيع التحكم في الرسائل المرسلة للمشاهد التي قد تبدو إنها ناتجة عن حركات غير إرادية. فإذا أراد مقدم البرامج أن يتحكم بشكل شبه كلي في حركاته، فهذا لن يتم إلا بالتدريب الدائم والمستمر، لكى يجعلها تبدو تلقائية رغم أنها في الاصل مقصودة ومحكمة الصنع، ويحاول الكاتب فى هذا الفصل التأكيد على توظيف

وفهم معانى المهارة الجسدية، وفهم دور كل عضو من أعضاء جسد الإنسان لأنه بمثابة لسان ينطق حروفاً وكلمات وعبارات مرئية.

كما أن لغة الجسد الخاصة بضيف البرنامج مهمة جداً بالنسبة لمقدم البرامج أن يترجمها ويفهم معناها ومقصدها أثناء إجراء الحوار معه، لإنها توضح لمقدم البرامج تفسير كامل لما يدور داخل ذهن الضيف أثناء الحوار، كما إنها تعبر عن مشاعره الداخلية وعلى سبيل المثال منها: ضرورة إنهاء المحادثة، أو الإستمرار فيها، أو الشعور بالقلق، أو الشعور بالخوف، أو الشعور بالحزن، أو الغضب،.... الخ.

وبهذا نستطيع فهم الحالة المزاجية لضيوف البرنامج. إضافةً إلى معرفة إنطباع الضيف عن مدى تقبله للأسئلة المطروحة من مقدم البرامج. فلغة الجسد نستطيع من خلالها الكشف عن المشاعر والحقائق الخفية التى يحاول الشخص إخفائها وعدم إظهارها. وجميعنا يحتاج لدراسة لغة الجسد سواء كانوا متحدثين أو مستقبلين، أساتذة وتلاميذ، مدربين ومتدربين، رجال قضاء ومحققين، رجال مخابرات، تجار ومستهلكين، ممثلين ومنتجين، كتاب ومؤلفين وذلك لفهم الحقائق التي لا يرغب المتحدث فى إظهارها.

وتعد لغة الجسد من أهم اللغات التى تستخدم كوسائل للتواصل بين الأشخاص، وقد تكون لغة الجسد هى الوسيلة المستخدمة إذا كان الأشخاص لا يمتلكون نفس اللغة المنطوقة بينهم. ويرى الكاتب أن أى إشارة أو إيماءة، هى عبارة عن رموز حركية غير منطوقة، تحمل معنى يستطيع الشخص إستيعاب ذلك المعنى الناتج من هذه الحركات وتفسيرها بشكل يوضح الرسالة المراد توصيلها للمستقبل.

ولغة الجسد هى مجموعة من الحركات يقوم بها الأفراد كنوع من أنواع التواصل غير اللفظى، وتساعد تلك الحركات فى توصيل المعلومة المراد إرسالها للمتلقى. حيث يتم التعبير عن الأفكار والنوايا، والمشاعر التى يستشعرها الفرد من خلال تعابير الوجه، ووضع الجسم والإيماءات التى تصدر عنه، وحركة العين، واللمس.

وقد تطورت لغة الجسد وأصبح لها أهمية كبرى كمشاركة للمهارة الصوتية لتوصيل الرسالة مكتملة للمشاهد. ومع تطور العلم لعب الجسد دوراً حيوياً فى كشف حقائق لا يستطيع الإنسان نطقها بصوته، وأصبح التعبير عنها يأتي من خلال الحركات الإرادية أو غير الإرادية. ولغة الجسد تعتمد بشكل كبير على الإشارات غير اللفظية الناتجة من إيماءات الوجه، وإشارات الجسم.

والكثيرون من البشر لا يدركون الدور الهام الذى يلعبه الجسد من خلال إشاراته التى ترسل الحقائق، فالجسد دائما يعبر عن الأحاسيس والمشاعر الداخلية بدون زييف أو كذب. "إن التأثير الكلى لأى رسالة يتم توصيلها للمتلقى يتحقق من خلال الشق اللفظى بنسبة 7% (الكلمات فقط)، والشق الصوتى بنسبة 38% (متضمنا نبرة الصوت وتغير مقامه غير ذلك من الأصوات)، والشق غير اللفظى بنسبة 55%".

"ولغة الجسد هى اللغة العالمية التى يتحدث بها كافة البشر مع إختلاف لغتهم المنطوقة. وهى لغة التخاطب غير اللفظى واللاشعورى. وهى وسيلة لنقل المعلومات – مثل الكلام الملفوظ تماماً - عدا أن هذه المعلومات يتم نقلها من خلال تعبيرات الوجه، والإيماءات، واللمس (علم اللمسيات)، والحركات الجسدية (علم حركات الجسم)، ووضعية الجسد، والمظهر الخارجى (الملابس، المجوهرات، طريقة تصفيف الشعر، الوشم، إلخ) ".

إن الأفعال والسلوكيات والتصرفات التى تنتج من الأشخاص، تتكون من إيماءات وإشارات وأوضاع جسدية تساهم فى توصيل رسالته للمستقبل.

"ويجب أن نعلم أن اللغة الصوتية كثيرة التعقيد والتركيب، وتحتاج إلى مراحل فسيولوجية وبيولوجية وسيكولوجية ومراحل آلية فى إرسالها وفى إستقبالها، فى حين تكون الحركة أساس وأقرب إلى التلقائية فى الإرسال وفى الإستقبال وفهم رموزها يكون سهل ومتاح".

ويعتمد الإنسان البدائى منذ القدم على جسده كوسيلة من أهم الوسائل المستخدمة فى التواصل مع البشر، حيث يعد الجسد هو الوسيلة الوحيدة للتواصل بين البشر من خلال الإشارات والإيماءات، وذلك قبل معرفة الكلام واللغات، حتى يكون هناك وسيلةً للتواصل مع الأخر للتعبير عن الإحتياجات والرغبات.

"ولم ينشغل الإنسان منذ بداية وعيه بالحياة مثلما إنشغل بجسده، وهذه ظاهرة طبيعية للغايه، لأن هذا الجسد هو كيانه المادى الذى يوجد من خلاله على وجه هذه الأرض، ولا يمكن تصور الحياة البشرية برمتها بدون هذا الجسد".

فالإشارات والإيماءات الجسدية غير الإرادية "لا يمكن تزييفها بسبب إنعدام التناغم الذى يحدث، فى إستخدام الإيماءات الرئيسة، والإشارات المجهرية للجسد، والكلمات المنطوقة. وإن الصعوبة فى الكذب هى أن العقل دون الواعى يعمل أتوماتيكياً ومستقلاً عن كذبتنا الشفهية، لذا تفضحنا لغة جسدنا".

وهذا يعنى أن الأشخاص لا يستطيعون الكذب والمواراه من خلال حركات جسدهم، ولكن من الممكن أن يحدث ذلك من خلال الصوت، إلا أن النغمات الصوتية من الممكن أن تكون كاشفة لكذب أو لحقيقة المنطوق، ويتوقف ذلك على مهارة من يقوم بتحليل تلك النغمات، أما الحركة فمن المستحيل أن يستطيع الشخص الكذب من خلالها، إلا فى حالة تدريب جسده بشكل جيد ومستمر على الحركات كما يحدث مع رؤساء الدول، ورجال المخابرات، والجواسيس، الذين يتم تدريبهم حتى لا يتم كشف حقائق قولهم.

وتعتمد لغة الجسد بشكل كبير على مزيج بين الحركات الواعية والحركات غير الواعية. فهى جسر التواصل لفهم الآخرين، كما أنها ذات تأثير أقوى من الكلمات، ومن خلالها يستطيع الفرد التعرف على مشاعر وإنفعالات الآخرين، وقراءة أفكار الطرف الآخر والتواصل معهم.

ويعد الجسد وحركاته وسيلة للتعبير عن الغضب والفرح والحزن..... الخ، وقد تكـون لغة الجسـد أسرع وسـيلة للتواصـل والتقـرب مـن الآخـرين، وخلـق علاقـات إجتماعيـة مميزة. ولغة الجسد تتعدى حدود التعبير الفـردي المعـبر عـن الحالـة النفسـية الخاصـة بالشخص، ولكنهـا تتعـدى تلـك الوظيفـة لتحقـق وظيفـة أكثر شـمولية وهـي وظيفـة إجتماعية يحددها لنا كريس شلنج حين يقول: "إن قدرات الأجسـاد البشريـة وحـدودها تعرف الأفراد، وتنتج العلاقات الإجتماعيـة والسياسـية والإقتصـادية، التـى تحـدد أنمـاط العـيش عـلى المسـتوى المحـلى والـدولى. وأن الجسـد الـبشرى يشـكل أساسـاً للعلاقـات الإجتماعية ويسهم فى تشكيلها".

وقد إستخدمت لغة الجسد فى المسرح كوسيلة من وسائل التعبير، التى لا غنى عنهـا بل أنها يمكن إستخدامها دون الحاجة للكلام، مثل تمثيل البانتومـايم والـرقص والباليـه... الخ، الذى لا يستخدم نهائياً الصوت، بل يعتمد إعتماداً كلياً على الجسد وإشاراته.

"وهناك إيماءات وإشارات تعبر عن الهدوء وأخرى تعبر عن التوتر، وأوضـاع مضـحكة وأخرى محزنة؛ هناك أيضاً حركات تعـبر عـن الهـدوء، أو تعـبر عـن الإنفعـال العنيـف". وللجسد تأثير على المتلقى من خلال توصيل رسالة معينة بإستخدام حركـة أو مجموعـة حركات يمكن إستخدامها كبديل عـن الكـلام مـن أجـل إيصـال معنـى معـين مـن خـلال السياق المسرحـى العـام. لـذلك فـإن الحركـة تحمـل معـانى مقصـودة ومحـددة تـرتبط مع السياق المقدم للمتلقى. وتلك المعانى يمكن الوصول إليهـا مـن خـلال تفسـير ماهيـة الحركة الجسدية، وجزئيتها، لمعرفـة المقصـود الـدلالى لمعنـى تلـك الحركـة. ولـذلك فـإن علم الدلالة يقوم بدور هام فى تفسـير الحركـة لأنـه "هـو العلـم الـذى يخـتص بدراسـة إنتـاج المعنــى فى المجتمـع، كـما يهـتم بعمليـات الدلالـة Sinfication وعمليـات الاتصال Communication أى الوسائل التى بواسطتها تتوالد المعـانى، ويجـرى تبادلهـا

معاً، من خلال Sign العلامـة، والكـودات Codes (الشـفرات) التـى تعمـل فى المجتمـع، والرسائل Messages الفعلية والنصوص التى تنتج من خلالها".

وأى إشارة أو إيماءة، هى عبارة عن رموز حركية غير منطوقة، تحمل معنى يسـتطيع الشخص إستيعاب ذلك المعنى الناتج من هذه الحركات وتفسيرها بشكل يوضح الرسالة المراد توصيلها للمستقبل.

"وعلى هذا فالمتغيرات التى تحدث فى الوجه مثل: (تقطب للجبين، وإنفراجة الشفاة، وإرتعاشة الجفون، والملامح المشدودة للوجه، والأيدى الملتصقة بالقلوب والحركة الخفية للأصابع، والإرتعاشة الخفية للذقن، كل هذه تعد مظاهر لهـذه الطاقـة، والتـى لا يمكـن أن يكون لهـا مصـدر أخـر سـوى العاطفـة التـى لا تتولـد إلا لـدى الـبشر فى صراعـاتهم ومجابهاتهم العنيفة ومهالكهم)".

وللجسد دوراً هاماً مع مقدم البرامج التليفزيونى، من خلال الإيماءات والإشارات التى يستخدمها من أجل توصيل رسالة معينة للمشاهد. وعـلى حسـب الإشـارة أو مجموعـة الإشارات تتحدد معنى الجملـة المـراد توصـيلها للمشـاهد. والجسـد يسـاهم فى تحقيـق الهدف الذى يريده الإنسـان، لأن الإشـارات والإيمـاءات والأوضـاع الجسـدية لهـا دلالات محددة للمتلقى تتضح من خلال سياق الحـديث. وتـدل الأبحـاث عـلى "ان المعلومـات التى تنقل إلى الـدماغ الـبشرى، 87% منهـا تـأتى مـن طريـق العينـين، و9% مـن طريـق الأذنين، و4% من طريق سائر الحواس".

ولابد أن يكون لدى مقدم البرامج مهارة وحرفية فى إستخدام تلك اللغة وهو ما تؤكده د. هويدا مصطفى أستاذ الإعلام بجامعـة القـاهرة حـين تـتكلم عـن"كيفيـة توظيف الأجزاء المختلفة فى جسم الإنسان، من خلال المشـاعر والأحاسـيس، وذلـك للتأكيد على بعـض المعـانى المـراد توصـيلها". وأن مقـدم الـبرامج النـاجح يجـب أن يعلم أن لغة الجسد لها تقـدير مهـم، ولهـا إسـتخدامات فـلا يجـب تجاهلهـا، لأن هنــاك الكثــير مــن المشــاعر والافكــار يــتم توصــيلها مــن خــلال المهــارة

الجسدية، والتى يطلق عليها فى الإعلام (الاتصال غير اللفظى)، وقد يستطيع الاتصال غير اللفظى أن يوصل معانى لا يستطيع الاتصال اللفظى توصيلها.

ويرى الدكتور محمد المرسي أستاذ الإعلام بجامعة القاهرة "أن الإسراف في إستخدام لغة الجسد ليس مطلوب خاصة فى الصورة لأن الإسراف فيها يؤدى الى الإنصراف جزئياً عن المعنى وعن المضمون، وتستخدم لغة الجسد فى إطار توضيح معنى ومزيد من جذب إنتباه المتلقى".

"وتحدد المشاعر طبيعة الإيماءات والإشارات فنجد أن المشاعر يعكسها الوجه والعينين، وأن الإيماءات قادرة على خلق ثروة من المعانى لنفس الكلمات".

ويجب أن يكون لدى مقدم البرامج يقين أن جسده يتحدث ويعبر عن ما يحاول إظهاره أو يحاول إخفاءه، لأن الجسد يوضح كل ما هو مدفون فى النفس البشرية ولا يكون هناك رغبة فى إظهاره، فالجسد وسيلة تعبيرية لتوصيل رسالته بدقة للمتلقى أو للفئة المستهدفة، وذلك من خلال الحركات والإشارات والإيماءات، سواء كانت مصاحبة للغة المنطوقة أو لا.

ويجب أن يعلم مقدم البرامج أن الحركة الجسدية تتأثر بالبيئة التى نشأ فيها الفرد، وأنها تلعب دوراً هاماً وحيوياً من خلال إرسال وإستقبال الإشارات الجسدية. وأن الأشخاص الذين يكونون من بيئة واحدة، هم أكثر قدرة على ترجمة الإشارات الجسدية بينهم بسهولة ويسر لأنهم من نفس البيئة، ولهذا فهناك العديد من الحركات التى قد تصنف فى بيئة معينة أنها تشجيعية قد تكون تصنف فى بيئة أخرى على أنها إهانه.

"فإيماءة الدائرة: تعنى ok للغربيين. والمال لليابانيين، وصفر للفرنسيين، وإهانة عند الأتراك والبرازيليين". لذلك فإن البيئه والنشأه تلعب دورا كبيرا فى تحديد معنى الايماءة والاشارة، وعلى أساسها يحدد ترجمتها. وهذا يعنى أن هناك بعض الإشارات الجسدية تختلف على حسب كل بيئة وأخرى.

وكما أن هناك إشارات وإيماءات تختلف معناها من بيئـة إلى أخـرى فهنـاك إشـارات تعتبر من الإشارات الأساسية وثابتة المعنى وتعتبر واحـدة فى جميـع أنحـاء العـالم. مثـل: "الإيماءة بالرأس التى تستخدم تقريباً فى العالم كله بمعنى (نعم) أو للدلالة على الإثبـات والتأكيد".

"ويختلـف المضـمون بـإختلاف الثقافـات والحضـارات وتبـاين المواقـف الإجتماعيـة والتاريخية. وإن الكلام يستهلك نفسه ويخلو مـن المعنـى ويتغـير، والمعنـى يخصـص أو يعمم، والمجال الدلالى يتغير، وعلى ذلك فإن المفاهيم فى تغير مستمر، هكذا لا نصـل إلى شئ أكيد، ولا يرجع ذلك إلى عيب فى المتكلم وإنما العيب فى طبيعة اللغة ذاتهـا". ويـرى االكاتب انه فى حالة حدوث قصور لفظى فى توصيل معنى معـين بسـبب إخـتلاف بيئـة عن بيئة أخرى فإن الجسد يقوم بتفسير المعنى الحقيقى الذى يرغب الفرد فى توصيله.

وقد تلعب البيئة أيضاً دوراً فى تكرار الإشارة والإيماءة بسبب تأثر الفرد بهـا ووصـوله لمرحلة العادة فى تنفيذ الحركة "وتكـرار الإيمـاءات يرجـع لكونهـا عـادة ولا تشـير إلى أى سلوك محدد مهما كان سببها، وعلى ذلك نجد أن الإيماءات تكتسب معنى فقـط عنـدما تصدر من اللا وعـى وتصـبح واضـحة فى الـوعى، ويمكـن أن نطلـق عـلى هـذه العمليـة (التفكير اللا وعى) وبهذه الطريقة نحصل على المعنى وليس فقط على شـعور تعـاطفى فى اللاوعى".

وفى رأى أخر للدكتور محمد المرسى عن المهارة الجسديه قال: "انه يجب أن نعلـم أن لغة الجسد ثقافة وتختلف تلك الثقافة من مجتمـع لمجتمـع أخـر، فمـثلاً فى مصر نجـد صـعوبة أن يجلـس المـذيع واضـعاً رجـل عـلى الأخـرى، وموجهـاً حـذاءه ناحيـة كـاميرا المشاهد، ولكن فى الخارج لو رفع المذيع رجليه على المكتب فهذا مقبول، لأنها فى النهاية ثقافة مجتمع. فلغة الجسد تعد وسيله لتوضيح وتثبيت المعنى المراد توصيله للمشـاهد وترتبط إرتباطاً وثيقاً بثقافة المجتمع".

الإنماط الخاصة بالجسد

وهناك مجموعة من الأنماط بالنسبة للجسد ولكل نمط صفاته, ومن هذه الإنماط؛ "الجسد المنضبط، المرآتى، والمتسلط، والاتصالى - عبر أوساطها الخاصة بأنشطتها - بحل إشكاليات الفعل الخاصة بالضبط، الرغبة، الإرتباط بالأخر، والإرتباط بالنفس"، وسنعرض كل منهم بالتفصيل.

الجسد المنضبط:

هو جسد أحادى ومنعزل، وهو منفصل عن سطحه وعن أى تقمص عاطفى مع أجساد الآخرين. بإختصار يصبح الجسد المنضبط أداة تناسب الإستخدام الذرائعى العاجز عن تقديم أو إستقبال أية عواطف. يمكن العثور على أمثلة على الجسد المنضبط فى سياقات التدريب العسكرى. وفيها يكون الجسد مشدود القوام، ولا توجد به أى إنثناءات. ويوحى من خلاله بالإلتزام والإنضباط.

الجسد المرآتى:

يقوم هذا الجسد بشكل غير محدود بإنتاج رغبات متكلفة عبر الإستهلاك. إنه يتبنى أسلوباً أحادياً فى إرتباطه بالآخر، حيث تعتبر الأشياء الخارجية وفق نفعها للجسد المرآتى. لا شئ فى العالم يتحدى وعيه المحدود لنفسه. وأخيراً يرتبط الجسد المرآتى بسطحه. وإنه يرغب فى الإرتباط والإنغماس فى سطحه الذى يوجد كى يزخرف. وتشمل أمثلة الجسد المرآتى على الفرد النرجسى المتحلل من الإلتزامات الشخصية أو السياسية؛ حيث يعامل الجسد على أنه أداة للإشباع الحسى، عوضاً عن ربط الحسية بالاتصال بالآخرين، ويتبنى أساليب حياتية متكلفة. ومن خلال هذا النوع من الجسد يحاول الشخص نقل ما بداخله للخارج من خلال الإهتمام بمظهره وملابسه، وطريقة جلوسه وتعامله مع الآخرين، وأسلوب كلامه وإنفعالات وجهه. وإعجاب الشخص بنفسه وبكافة أفعاله وإنفعالاته.

الجسد المتسلط:

الذى يعيش فى عالم الصراع، ومحتم على الجسد المتسلط أن ينفصل عن نفسه كى ينزل العقاب بالآخرين ويستوعبه معظم الأجساد المتسلطة وهى الأجساد الذكورية، ويمكن العثور على أمثلة فى تحليل ثويليت Twilight للفريكورب الألمانى Africkorb، وهى وحدة عسكرية تم تشكيلها فى نهاية الحرب العالمية الأولى لمحاربة النقابات التجارية. والجسد المتسلط رسائله توحى بالسيطرة والرقابة والحدة والصرامة.

الجسد الاتصالى:

يرتبط الجسد الاتصالى بنفسه، كونه يهنأ بصحبتها عوضاً عن أن يغترب عنها. وأن الأجساد الاتصالية قد توجد ضمن مؤمنى الرعاية ومستقبلها. يركن كل نمط من أنماط إستخدام الجسد ويسهم فى إستدامة الأساليب الجسدية. أيضاً تتنامى الأنظمة الإجتماعية بسبب وسائل الإعلام المختلفة. ويعد الجسد الاتصالى هو من أكثر الأنواع إرتباطاً بالممثل المسرحى، والمذيع التليفزيونى، لأن كل منهم يبدأ بالتوافق مع نفسه، حتى يستطيع التوافق والتواصل مع المشاهد أو المستقبل.

"وتدل الأبحاث على أن الإشارات غير الشفهية تحمل حوالى 5 أضعاف من التأثير بالنسبة إلى الإشارات الشفهية، وأنه عندما تكون الرسالتان الشفهية والحركية غير منسجمتين، فإن الناس يعولون على الرسالة غير الشفهية والحركية، وقد يغض النظر عن المضمون الشفهى".

وهذا يتضح حينما نجد شخص سياسى فى لقاء تليفزيونى ويقوم بتصليب الساقين بإحكام، والذراعين يتقاطعا، بينما الرأس والذقن إلى أسفل. ويقول: علينا ان ننفتح على الناس. فهنا نجد ان الجملة الحركية غير الشفهية مع الجملة الشفهية مختلفين عن بعضهما البعض فما يخرج من اللسان عكس ما يعبر عنه الجسد. فالجسد هنا يعنى: أن هذا السياسى لا يحب ما يقوله، وأنه يقول ما لايؤمن به وهو عكس ما بداخله.

أنواع الحركات التى ترتبط بالجسد

وقد صنف الباحثون حركة الانسان إلى عدة أنواع أساسية، منهم بيتر كوليت الذي حدد انواع الحركة في "الحركة المعبرة الخجوله، والحركات المعبرة الحقيقية، والحركات المعبرة الزائفة، والحركات المعبره النبوئية، والحركات المعبرة الكاشفه"؛ وسنستعرض تلك الأنواع حتى يكون لدينا معرفة بمعنى تلك الحركات.

1- الحركات المعبرة الخجولة

هى تلك الحركات التى تعطيك الإنطباع بأن من يصدرها يفضل ألا تلاحظه – فهى تعمل عملها خلسة، متظاهرة بالتعبير عن شئ مغاير لحقيقتها. وهى تنتج عن شعور داخلى مرتبطاً إرتباطاً وثيقاً بسمات ذلك الشخص، الذى يكون بطبعه خجولاً أو ينتابه الخجل فى بعض المواقف التى قد يمر بها. ومن هذه الحركات؛ الجلوس والساقين متقاطعتين على شكل x. فهذه الحركة توحى بالخجل. وتلك الحركة يجب أن يعلمها مقدم البرامج جيداً، حتى لا يضع نفسه فى موضع الخجل ويستطيع أيضاً تفسير الحالة التى يمكن أن يكون عليها ضيفه، قبل بدء البرنامج، أو أثناءه، حتى يستطيع التعامل مع الضيف ويعطيه الثقة أثناء الحوار، إذا كانت هذه هى المشاركة الأولى له لأنه غير معتاد على اللقاءات التليفزيونية.

2- الحركات المعبرة الحقيقية

توضح الحركات المعبرة الحقيقية ما يـدور بالفعـل داخـل أذهـان النـاس، وغالبـاً مـا تكشف عن أمور تتعلق بهم لا يرغبون فى أن يعرفها الأخـرون. وهـى التـى تصـدر دون عمد وعلى نحو غير شعورى. فإحمرار الوجه، وتصبب العرق، وإتساع حدقة العـين عـلى سبيل المثال، كلها حركات تقع خارج نطاق سيطرة الوعى؛ وهذا يعنى أنه ليست هنـاك فرصة للتصنع، فلا يستطيع المرء إصطناع إحمرار الوجه او التعرق أو توسيع حدقة عينه كلما أراد. وغالباً ما تظهر الحركات المعبرة الحقيقية حـين يحـاول المـرء خـداع الأخـرين، حين يحاول أن يصور نفسه على أنه يحظى بقدر من السيطرة والثقة أكثر مما هو عليـه فى حقيقة الأمر، أو حين يحاول الكذب أو إخفاء قلقه، أو تورية نواياه الحقيقية.

فالمخادعون، والمحتـالون، والبـارعون فى الكـذب، وكـذلك (السـيكوباتيون)، عـادة مـا ينجحون فى الأداء بشكل يقنعك بما يرغبون فى إقناعك به، بأقل قدر من الحركات المعبرة التى تكشف خداعهم، وأن العديد من الأشخاص يشعرون بالإرتباك حين يحاولون خداع الأخرين، وعندئذ تكشفهم حركاتهم المعبرة. ولكـنهم يكونـون مثقلـين بقـدر هائـل مـن الضغوط فى محاولتهم الحفاظ على أداء محدد ومقنع، ويبدأ أدائهم تدريجياً فى الإنهيار، وسرعان ما تبدأ الحركات المعبرة فى التسلل والخروج من مكمنها. فحينما تتسع حـدقات العين على سبيل المثال، فهذا يعنى التصريح بمعلومات عن الحالة الإنفعالية. وهنا وجب على مقدم البرامج أن يكون لديه معرفـة كاملـة بمعـانى هـذه الحركـات، حتـى يسـتطيع إستخدامها فى الوقت المناسب أثناء إدارته للحـوار بشـكل مقصـود، بالإضـافة إلى تفسـير المعنى الخفى الذى يحمله الضيف، إن كان كذباً، أو خجلاً، أو خوفاً، أو مكراً، فكل هذه الحالات يمكن كشفها من خلال الحركات المعبرة الحقيقية، التى تظهـر فى أوقـات معـبرة عن المشاعر الحقيقية الداخلية، التى يحاول الضيف إخفاؤها.

3- الحركات المعبرة الزائفة

هذه الحركات يحاول فيها الشخص إصطناع حركة معبرة معينة، دون أن يكون لديه الصفة أو الحالة الذهنية التى تتوافق مع تلك الحركة المعبرة. والمثال على ذلك حالة البكاء، التى تعتبر بالطبع حركة معبرة عن الحزن والأسى. فحين نشعر بالحزن، فإننا إما أن ننجرف مع الرغبة فى البكاء، أو نحبس دموعنا. فالممثل يستطيع تصنع البكاء من خلال الضغط على شفتيه. وحينما يتم ذلك فى اللقاءات البرامجية فيجب أن يتم كشف تلك الحركات الزائفة وإستيعابها، من خلال مقدم البرامج، لأن الضيف فى ذلك الوقت يرغب فى تحقيق هدف ونتيجة معينة لتحقيق مغزى فى نفسه من خلال إجراء الحوار معه.

4- الحركات المعبرة النبوئية

وهى الحركات التى توضح ما سيقدم الشخص على فعله لاحقاً، أو الكيفية التى قد تنتهى بها مواجهة ما. فمثل تلك الحركات قد نجدها فى حياتنا على سبيل المثال، حينما يكون هناك لقاءاً مع شخص، ونجد هذا الشخص ينظر فى ساعته نظرة عابرة سريعة، فتلك الحركة العابرة تعبر عن الرغبة فى التراجع وفى الإنتهاء، وهنا تكشف تلك الحركة حالة الضيف من اللقاء، إن كان بسبب ضغط الاسئلة الموجهة إليه، أو من خلال الشعور بالملل من اللقاء، أو أى سبب أخر.

5- الحركات المعبرة الكاشفة

وهى التى تعتمد على كشف الرسائل والأفكار والمشاعر التى تتملك الشخص، ويقوم بتوضيحها وإيصالها من خلال لغة جسده وذلك بالتحريك المستمر للأعين، والوجه، والأيدى، والجسم أثناء الحديث مع الأخرين؛ وأثناء الصمت تحمل الحركات المعبرة الكاشفة رسائل عن الأفكار والمشاعر التى تدور فى داخل الشخص. فحينما يحمر الوجه، فهذه الحركة المعبرة تكشف شعور الشخص بالخجل، وهذا يتوقف

على قوة ملاحظة مقدم البرامج. وحينما يطرح مقـدم الـبرامج سـؤالاً للضـيف ويجـد أن وجهه إحمر شعوراً بالخجل من السؤال، فوجب على مقدم البرامج أن يكون لديه سرعـة رد فعل للتعامل مع هذا الأمر، حتى لا يضع الضيف فى موقف محرج، ويجب أن يكـون لمقدم البرامج محاولات إخراج الضيف من المأزق وذلك من خلال توجيـه سـؤال أخـر أو الإنتقال لمنطقة أخرى وهذا الأمر يتحقق حينما يمتلك مقدم البرامج الحرفيـة اللازمـة فى التعامل مع مثل هذه المواقف.

وكما أن الحركات تعبر عن المعانى فهـى أيضـاً مرتبطـة بالإيقـاع. وقـد تكـون الحركـة عنيفة وقد تكون هادئة، ولكن من الأفضل أن يعى تماماً المرسل لتلك الحركات، إن كـان ممثلاً، أو مقدماً للـبرامج التليفزيونيـة، أو محـاضراً أو مسـئولاً... الـخ، أن هنـاك قواعـد أساسية وهى: أن "الحركة العنيفة والوضع الإرتجاجى يجب أن يمـثلا الإسـتثناء، فى حـين أن الحركة المتصلة والوضع الهـادئ يجـب أن يمـثلا القاعـدة العامـة. وإن الجهـل بهـذه الحقيقة يرهق المشاهد ويضعف التأثير. وفى النهاية ينال من قوة التعبير". وهذا يـرتبط أيضاً إرتباطاً وثيقاً بالإيقاع، فمثلما يوجد الإيقاع الصوتى أثناء الكلام مـن حيـث الإنتقـال بين النغمات والطبقات الصوتية، فهناك أيضاً إيقاعاً حركياً لا يعتمد فقط على السرعة أو البطئ، أو على الثبات والحركة. ولكن يعتمد ايضاً على الشدة العضلية. إذ أن الحركة قد تكـون بطيئـة غـير أن تنفيـذها يكـون بقـوة كـبيرة بواسـطة عضـلات مشـدودة، يكـون لهـا تـأثيراً شـديداً يفـوق كثـيراً حركـة سريعـة أخـف وقعـاً. ولكـن الأمـر يعتمـد عـلى الإحســاس والمشــاعر الصــادقة والتلقائيــة فى أداء الحركــة، التــى مــن خلالهــا تصــنع نوعاً من التواصل مع المتلقى. فهناك أوضاع تعبر عن الهـدوء وأخـرى تعـبر عـن التـوتر، وأوضاع مضـحكة وأخـرى محزنـة، وكـل هـذه الإشـارات والإيمـاءات تعـبر عـن المشـاعر الداخلية التى يستشعرها مقدم البرامج. لذلك يجب أن يكون لديه القـدرة فى إسـتخدام الإيمــاءات المناســبة لتوصــيل رســالته للمشــاهد. وذلــك مــن خــلال قاعــدة أساســية

مهمة وهى: "بين حركتين تعبيريتين أو وضعين تعبيريين، لابد من حركة أو وضع وسيط يصل بينهما أو يصلهما ". وإذا لم يحدث هذا الأمر فسيتم فقد التواصل والتناسق. وغياب التناسق يمكن أن يؤدى إلى موقف كوميدى. وكلما إستطاع الإنسان أن يجعل جسده يتكلم، فإنه سيجعل الدهشة تمتلك الأخرين بسبب الدقة التى إستطاع من خلالها التعبير عما يرغب فى توصيله.

"وترويض الجسد أساسى لإنسيابية المواجهات وتمثيل الأدوار، وبوجه عام لقبول المرء بوصفه عضواً كاملاً فى النظام التفاعلى. ويعد هذا القبول حاسماً لهوية الفرد الذاتية بوصفه كائناً بشرياً مقتدراً يحمل قيمة".

"وتحديد معنى الإيماءة والإشارة تأتى من خلال مقدرة الشخص على قراءة تلك الإشارات وهذا لا يأتى بشكل عشوائى، فهناك إشارة بمفردها يختلف تماماً معناها عن معنى نفس الإشارة فى مجموعة حركات متتالية مركبة. ولهذا يجب معرفة":

قواعد قراءة الحركات الجسدية:

حتى يستطيع الشخص تقييم الإشارات التى تصل له، وقد حدد لنا الباحثون في لغة الجسد تلك القواعد الثلاثه. والقواعد الثلاثة هذه وجب معرفتها جيداً، لأنه من خلالهم يتم تفسير كافة الايماءات والإشارات، كما أنها تساعد فى معرفة صدق أو كذب المنطوق من الشخص. وقد أضاف الكاتب قاعدة رابعة للقواعد الثلاثة وجد أنها قاعدة لزم وجودها حتى يكتمل قراءة وتفسير الحركات والإشارات دون وجود أى شك فى تفسير وتوضيح معنى الحركة والتى تعتمد على قواعد قراءة الحركات الجسدية حتى يستطيع الشخص تقييم الإشارات التى تصل له وقد حدد الباحثون فى لغة الجسد ثلاثة قواعد وهم:

القاعدة الأولى: إقرأ الإيماءات فى مجموعات:

الإيماءات تأتى فى (جمل) تسمى مجموعات، وهذه المجموعات تكشف دائماً مشاعر الشخص ومواقفه. (المجموعة) فى لغة الجسد، مثل الجملة المنطوقة تماماً، تحتاج على الأقل لثلاث كلمات - أى ثلاث إيماءات - قبل أن تستطيع تحديد معنى كل كلمة من الكلمات بدقة. والشخص (حاد الملاحظة) هو الذى يستطيع قراءة (جمل) لغة الجسد، ومقارنتها بدقة مع الجمل اللفظية فمثلا: وضع اليد على الوجه، مع توجيه السبابة لأعلى نحو الخد، بينما يغطى الفم إصبع أخرى، وتستند الذقن إلى الإبهام، فهذه الحركة المركبة تعنى أن الشخص لا يعجبه ما تقوله، أو لا يوافقك الرأى، أو تنتابه مشاعر سلبية. فحينما يستخدمها مقدم البرامج فهو يستطيع إيصال المعنى المذكور للمشاهد بوضوح.

القاعدة الثانية: إبحث عن الإنسجام:

إن تأثير الإشارات غير المنطوقة يعادل خمسة أضعاف تأثير اللغة المنطوقة، وأنه عندما لا يتناغم الإثنان، فالناس وخاصة النساء يعتمدون على الرسالة غير اللفظية، ولا يهتمون بالمحتوى اللفظى. وإن ملاحظة مجموعات الإيماءات والتأكد من إنسجام أو تناغم القناة الشفوية مع قناة لغة الجسد هما أساس فهم المواقف بشكل صحيح عن طريق لغة الجسد، فمثلاً حينما يتحدث أحد مقدمى البرامج خلف المنصة ويتحدث بثقة، ولكن ذراعاه متشابكتان بقوة أمام صدره (أسلوب دفاعى)، وذقنه لأسفل (عدائى)، ويخبر الجمهور أنه يرحب بأفكار الشباب أو بأفكار جديده. فهذا قمة التناقض بين مشاعره الداخلية وما يحاول أن ينقله لمستمعيه. وإن ملاحظة مجموعات الإيماءات والتأكد من إنسجام أو تناغم القناة الشفوية (والقناة الغير شفوية الحركة) وهما أساس فهم الموقف بشكل صحيح عن طريق لغة الجسد.

القاعدة الثالثة: إقرأ الإيماءات فى سياقها:

يجب التفكير فى الإيماءات فى ظل السياق الذى تحدث فيه. فهناك إيماءة قد يكون معناها وهى منفردة معناها سلبى، ولكن تنفيذها مع سياق الموقف أعطى معنى إيجابى يعتمد على نوعية الرسالة والسياق التى تحدث فيه.

فمثلاً إن كان هناك شخصاً جالساً فى موقف أتوبيس، ويداه متشابكتان بشدة، ويضع إحدى قدميه فوق الأخرى بإحكام، وكان يوماً من أيام الشتاء الباردة، فهذا يعنى أنه يشعر بالبرد، وليس فى موقف دفاعى. ولكن إذا إستخدم الشخص نفس هذه الإيماءات وهو جالس معك على مائدة، بينما تحاول أن تقنعه بفكرة معينة، فهذه الإيماءة يمكن تفسيرها على أنها تعنى أن لديه مشاعر سلبية، أو أنه يرفض فكرتك.

والقواعد الثلاثة هذه وجب معرفتها جيداً، لأنه من خلالها يتم تفسير كافة الايماءات والإشارات، كما أنها تساعد فى معرفة صدق أو كذب المنطوق من الشخص. ولكن وجب إضافة قاعدة رابعة للقواعد الثلاثة حتى يكتمل قراءة وتفسير الحركات والإشارات دون وجود أى شك فى تفسير معنى الحركة ويرى الكاتب وجوب تواجد القاعدة الرابعة والتى تعتمد على:

القاعدة الرابعة: قراءة الحركات والإشارات والإيماءات من خلال وضوح الجسد كاملاً:

يجب أن نعلم أن الاشخاص الذين يجلسون خلف المكاتب، قد يخفون اشارات يقومون بها عكس ما يحاولون توصيله من خلال الجزء الظاهر، فلا يمكن بدون تلك الحركات والإشارات الغير مرئية تفسير المعنى بالشكل السليم؛ لأن النصف السفلى من الجسم الذى يتم إخفاءه خلف المكتب يستطيع أن يكشف الكثير من المعانى. كما أن نوعية الملابس التى يرتديها الفرد قد تؤثر

على المعنى الخاص بالإشارة، فالملابس الفضفاضة يختفى تحتها الكثير من الإيماءات والإشارات غير الواضحة. ولا يمكن للمتلقى فى ذلك الوقت أن يستطيع إكتشاف حقيقة القول، أو كشف حقيقة المشاعر التى تختفى تحت الملابس الفضفاضة.

وإن كان الوجه والكفين يكشفان معنى الإشارة والإيماءة، إلا أن إشارات باقى الجسد تؤكد تلك المعانى، أو تبين حقيقة المعنى المقصود بوضوح، لأن الحركات المركبة توضح المعنى الكامل عكس الحركات المنفصلة الفردية. لذلك فإن الوضوح الكامل للجسد يساهم فى الوصول للتفسير الصحيح لما يحدث أمامه من كافة أعضاء الجسد. ولهذا فمن الضرورى ظهور ووضوح للجسم كاملاً أمام المستقبل، ليمكنه التفسير والتقييم السليم لكافة الإيماءات والإشارات التى تحدث من المرسل دون أخطاء أو نقص فى تفسير الحركات المركبة.

وإن كان هناك قواعد لتفسير الحركات والإشارات والإيماءات، فهناك أيضا منطقة النفوذ، وهى التى تخص كل شخص لإنها تحيط بممتلكاته، التى تحتاج إلى مساحات ومسافات تجعل الشخص لديه منطقة يحافظ عليها وتخصه وحده، ويطلق عليها المنطقه الشخصية.

المنطقة الشخصية:

"لكل إنسان (فقاعة هواء) شخصية خاصة، يحملها معه فى كل مكان، وحجمها يعتمد على كثافة السكان فى المكان الذى نشأ فيه. لذلك فإن المساحة الشخصية تحدد ثقافياً. فمثلاً فى اليابان هناك إعتياد على الإزدحام، بينما تفضل ثقافات أخرى المساحات المفتوحة الواسعة، وتحب أن يلتزم كل فرد بمساحته الشخصية. وأن الأشخاص فى السجون يحتاجون لمساحة شخصية أكبر من معظم أفراد المجتمع، وهذا يجعل المساجين عدوانيين دائماً عندما يقترب منهم الأخرون". وقد قام الباحثون بتقسيم المنطقة الشخصية إلى أربعة أقسام:

1- المنطقة الحميمة: بين 6 و18 بوصة (15-45 سنتيمتراً). ومن بين كل المناطق تعتبر هذه المنطقة الأكثر أهمية، لأنها هى المنطقة التى يحميها الشخص وكأنها ملكيته الخاصة. ولا يسمح سوى للمقربين عاطفياً فقط بالدخول لهذه المنطقة.

2- المنطقة الشخصية: بين 18 و48 بوصة (46 سنتيمتراً- 1,22 متر) وهذه هى المسافة التى نجعلها بيننا وبين الأخرين فى الحفلات والمناسبات الإجتماعية والتجمعات الودية وحفلات العمل.

3- المنطقة الإجتماعية: بين 4 و12 قدماً (1,22 – 3,6 أمتار) نقف على هذا البعد من الغرباء، مثل العمال عند القيام بإصلاحات فى منزلنا.

4- المنطقة العامة: وهى أكثر من 12 قدماً (3,6 أمتار) عندما نخاطب مجموعة كبيرة من الأشخاص، فهذه هى المسافة المريحة التى نختار أن تكون بين المتحدث وبينهم.

تقسيم إيماءات وإشارات الجسد لمكونات لغة الجسد

إذا كان هناك علم التشريح الذى يقوم بتقسيم الجسد، فهناك أيضاً علم التقسيم الذى وضعه المختصون وقاموا بتنصنيف الجسد وتفسير كافة الإيماءات والإشارات ويمكن إجمالها فيما يلي، (منطقة الرأس والوجه – المنطقه الوسطى – المنطقه السفلى). وفى ذلك الكتاب نستعرض تلك التقسيمات مع تفسير عدد من تلك الإشارات لتوضيح معناها، ويجب على كل مقدمى البرامج التعمق فى دراسة لغة الجسد وفهمها جيداً وتفسير كافة الإيماءات والإشارات والحركات، حتى يستطيعوا إستخدام تلك الحركات الجسدية فى برامجهم أياً كان هدفها وأياً كان الموضوع المناقش وذلك فى حالة سيطرة مقدمى البرامج على الإشارات التى تكون مقصود وجودها، لأن هناك إشارات قد تتنتج دون

قصد لأن الوجدان هو من ساهم فى إظهارها دون سيطرة العقل عليها، إضافة إلى قـدرة مقدم البرامج فى تفسير تلك الحركات التى تنتج مـن الضـيوف الـذين يـتم إجـراء حـوار معهم، فحينما يمتلك مقدم البرامج مهارات القراءة للغة الجسد فسيستطيع إدارة حـوار بشكل مميز لأنه سيتعامل على تحليل الضـيف وإخـراج كافـة المعلومـات منـه دون اى مجهود شاق.

أولاً: منطقة الرأس والوجه:

وهى أكثر المناطق تعبيراً عما يدور بداخل الفرد مـن مشـاعر وأحاسـيس. فـإن وجـه الانسان هو العضو الأكثر تعبيراً، إن كان فى حالة (السرور – الحزن – الغضـب – الخـوف – الدهشة – الإشمئزاز... الخ)، وهو يعبر عن مشاعر الإنسان الداخلية بوضوح وهو أكثر أعضاء الجسم كشفاً للأمور لما يدور فى نفس الفرد، كـما أنـه أحـد أشـكال التواصـل غـير اللفظى. والوجه هو أكثر الأماكن التى نركز عليهـا النظـر عنـدما نتحـدث ونتفاعـل مـع الأخرين من حولنا. والوجه جزء مـن الـرأس التـى مـن خلالهـا تسـتخدم مجموعـه مـن الإشارات والمعانى، ومـن خـلال تلـك المنطقـة يسـتطيع مقـدم الـبرامج توصـيل مشـاعره بوضوح حينما يتحدث للكاميرا التى تنقل مـا يستشـعره للمشـاهد. وينقسـم الوجـه الى عدة أجزاء حيث يكون لكل جزء إيماءاته التى توضح معنى معين.

- الرأس

1- اشارات الرأس غالبا ما تستخدم للتعبير عن الموافقة أو الـرفض: وهـى تعـد جـزءاً أساسياً من المحادثة. فغالباً ما ترى الأفراد الذين يتولون دور الإنصات يومئـون برؤسـهم ببطء، بينما يقوم الطرف الأخر بالحديث.

2- عنـدما يبـدأ المسـتمع فى إسـتخدام يـده لتـدعيم رأسـه: فتلـك إشـارة إلى أن الملـل قـد يـتسرب إلى نفسـه، وأن يـده المدعمـة هـى محاولـة لحمـل رأسـه لأعـلى

حتى لا يغرق فى النوم. وترتبط درجة الملل الذى يشعر به السامع بمـدى تـدعيم ذراعـه ويـده لرأسـه. وعـادة تبـدأ بـدعم الإبهـام للـذقن ثـم بالقبضـة بأكملهـا عنـدما يـتلاشى الإهتمام. ويظهر عدم الإهتمام الشديد عندما تدعم اليـد الـرأس تمامـاً. وتحـدث إشـارة الملل التام عندما تدعم اليدان الرأس تماماً ويسمع صوت النخير.

3- الرأس المرفوع: هذه الوضعية التى يتخذها شخص له موقف حيادى مما يسـمع. يبقى الرأس عادة هادئاً، وقد يقوم فى أحيان بإيماءات صغيرة.

4- إدارة الرأس إلى اليسار من وقت لأخر: هذه الإشارة تعنى تجنب المواجهة. والميـل إلى التهرب والهرب.

5- إستدارة الرأس نحو اليمين دون تحويل النظر عن الإتجاه الأول: حركـة تـدل عـلى شخص مستعد للإستماع دفاعاً عن وجهة نظره.

6- مسك الرأس بيديه، مسنداً مرفقيـه إلى ركبتيـه: هـذه الوضـعية تشـير إلى فقـدان الحماس.

7- حك الرأس: هذه الإيماءة توحى بالغضب ولكن لا يستطيع الشخص إظهار غضبه.

8- إدارة الرأس أثناء الكلام: تدل مبدئياً على أن هـذا الشـخص غـير واثـق تمامـاً مـن نفسه، أو إنه ينطق بكلام غير صحيح تماماً.

9- ميل الرأس جهة اليمين: هـذه الحركـة مـع الإبتسـامة تكـون خاليـة مـن الحـرارة الإنسانية، وأقرب إلى التكشير منها إلى الإبتسام. وهو شعور أقـرب إلى العدائيـة منـه إلى التعاطف.

10- تحريك الرأس بإستمرار أثناء الحديث فى كل الإتجاهات: هذه الحركة ناجمة عن الإرهاق، أو عن حالة من الضغط النفسى المقترن بنزعة عدائية غير مبررة.

- الجبهة

1- خفض الجبهة قليلاً أثناء الحديث: هذه الوضعية تدل على قصر النظر ومحدودية التفكير.

2- عند وضع أصابع الكف عند الجبهة على شكل مقدمة القبعة وملصقاً إبهامه بقوة إلى رأس خده: فهى حركة إنزعاج مصطنع من قبل شخص مخادع، وهو لا يهتم سوى بالثرثرة وبتوزيع الجوائز والنعوت على غير مستحقيها.

3- وضع الكف عند الجبهة أثناء الضحك: هى حركة نموذجية لشخص غشاش دجال.

4- تغضين الجبهة: وينشأ من رفع الحاجبين بقوة. لذلك تنجم هذه التجاعيد أحياناً عن شعور بالذنب، أو عن إحساس المتكلم بالإختلاف بين ما يفكر فيه وما يقوله.

5- إذا صفع الإنسان جبهته: فهذا دلالة وإشارة على النسيان.

- الحاجب:

هناك أربعة أوضاع رئيسية للحاجبين والعينين:

أ- الحاجبان فى وضع الإسترخاء، والعينان فى وضع الإسترخاء: وهذا هو تعبير الوجه فى حالة الإرتياح.

ب- الحاجبان فى وضع الإسترخاء، والعينان متسعتان: وهذا تعبير وجه ينذر بالغضب وأحياناً ما يتضمن ذلك خفض الحاجب.

ت- الحاجبـان مرفوعـان والعينـان متسـعتان: هـذا تعبـير وجـه يـرتبط بالإسـتجابة النمطية للغضب.

ج- الحاجبان مرفوعان والعينان مسترخيتان: وهو تعبير وجه ينم عن الخضوع.

خفض الحاجب:

يظهر السيطرة أو العدوانية نحـو الأخـرين، بيـنما رفـع الحاجـب فيظهـر الخضـوع. ووجد أن الأشخاص الذين يرفعون حـواجبهم عـن قصـد يعتـبرون خاضـعين، وأن هـؤلاء الذين يخفضونها يعتبرون عدوانيين.

أ- عند رفع الحاجبين إلى أعلى: فإن يتظاهر بالدهشـة، ولكنـه فى الحقيقـة يعـبر عـن التملص والهرب وإنخفاض الحاجبين فيعنى الشك والريبة.

ب- حك الحاجب بواسطة السبابة: وهى تدل على موقف إرتدادى وإنعدام الشـعور بالمسئوليه.

ج- لمس الحاجبين بأطراف أصابعه: هى حركة مفضلة للمخادعين المحترفين. ويرشدك إلى أسوأ الحلول، ثم يلومك على الإختيار.

- العينان:

إن العـين مـن أكـثر وسـائل أو أدوات التواصـل الـبشرى دقـة وكشـفاً، لأنهـا نقطـة مركزيـة فى الجسـم، ولأن حدقـة العـين تعمـل مسـتقلة عـن الـتحكم الـواعى. وهـى أكـثر الأمـاكن تعبـيراً ومـن خلالهـا يـتم إرسـال الكثـير مـن المعـانى التـى يرغـب الفـرد

توصيلها للمستقبل. وهناك قول قديم يقول: (أنظر فى عين الشخص) عند التحدث أو التفاوض معه. ولكن من الأفضل أن تمارس (النظر فى حدقة عينه)، حيث إن حدقة العين ستخبرك بمشاعره الحقيقية.

"وحدقة العين إن كانت تتسع، أو تضيق عندما يتغير الموقف والحالة المزاجية من الإيجابية إلى السلبية أو العكس. عندما يشعر شخص ما بالإثارة، يمكن أن تتسع حدقة عينه لما يصل لأربعة أضعاف حجمها الأصلى. ويسبب الشعور الغاضب أو السلبى ضيق حدقة العين ليصبح ما يعرف بإسم (الأعين الخرزية الصغيرة) أو (أعين الثعبان). ويمكن أن تبدوا الأعين الأفتح أكثر جاذبية، لأنه من الأسهل رؤية الإتساع يحدث فيها. وإن لإتساع حدقة العين تأثيراً متبادلاً على الشخص الذى يرى حدقة العين المتسعة".

"وهناك ثلاثة أنواع أساسية من النظرات: النظرة الإجتماعية، والنظرة الودية، ونظرة القوة".

ا- النظرة الإجتماعية: أثناء اللقاءات الإجتماعية تنظر عينا الشخص فى مساحة مثلثة من وجه الشخص الآخر بين العينين والفم لحوالى 90% من وقت النظر. وهذه هى المساحة من الوجه التى ننظر إليها فى البيئة التى لا تتضمن أى تهديد. وسيفهم الشخص الأخر أنك غير عدوانى.

2- النظرة الحميمية: فى اللقاءات عن قرب تركز النظرة على المساحة المثلثة بين العينين والصدر. وبالنسبة للنظر من بعد فهى تكون من العينين وحتى أصل الفخذ أو أسفل.

3- نظرة القوة: تخيل أن الشخص لديه عين ثالثة فى منتصف الجبهة وأنظر فى مساحة مثلثة بين أعين الشخص (الثلاثة). هذه النظرة توقف الشخص الممل تماماً وبسرعة. بتثبيت نظرتك على هذه المنطقة، تحكم سيطرتك عليه.

وتنجح هذه النظرة مع الشخص الذى تريد أن ترهبه، أو مع الشـخص الـذى لا يصـمت أبداً. وسنستعرض معانى الإشارات والإيماءات من خلال العين:

أ- تحديقة القوة: إذا كنت تتعرض لهجوم من شخص ما، فحـاول ألا تطـرف بعينيـك (ترمش) أثناء الاتصال بالعين معه. وعندما تنظر للمهاجم. ضيق جفنيك. وركز عن كثب على الشخص. هذا هو ما تفعله الحيوانات الضاربة قبل الهجوم عـلى الفريسـة مبـاشرة. وعندما تحرك عينيك من شخص لأخر دون أن تطرف بعينيك، يحـدث ذلـك تـأثيراً عـلى كل من يراك بحيث يفقد رباطة جأشـه. حـرك مقلتـى العينـين أولاً، وبعـد ذلـك إجعـل رأسك يتبعهما، ولكن ينبغى أن تظل كتفاك ثابتتين.

ب- مسح العينين: وهى تعنى شعور الشخص بالحزن.

ج- خفض العين: قد يكون معناها الخضوع، وغالباً ما يكون هـذا الـتصرف متعمـداً، والغرض منه هو إسترضاء شخص أكثر سيطرة. كما يستخدم خفض العـين كإشـارة معـبرة عن المغازلة.

د- إغماض العين كلما شرع فى الكلام: وهـى علامـة واضحة عـلى إحسـاس الشـخص بضغط نفسى. ويغمض عينيه عادة كى يرتب أفكاره أو ينظم تفكيره.

هــ- تقليب العين: أى تحريك العين من جانب لأخر فى حركة سريعة، دون أن تحـرك رأسها. وهذه الحركة ليس فقط معناها يكون مـن أجـل الإطـلاع عـلى كـل شـئ يحـدث حولها وإستيعابه، ولكن كذلك من أجل البحث بشكل غريزى عن طرق ممكنة للهرب.

و- تكبير العين: وهى تعنى توسيع العينين، وتدل عـلى الدهشـة وهـى ترسـل صـورة ذهنية توحى بالتيقظ البرئ.

ز- فرك العينين: إن فرك العينين هـو محاولـة المـخ لمنـع الخـداع أو الشـك أو الشـئ البغيض الذى يراه، أو لتجنب الأضرار للنظر فى وجه الشـخص الـذى يكـذب عليـه. وإذا كانت الكذبة كذبة ضخمة، فغالباً ما يتم النظر بعيـداً؛ وإسـتخدام النسـاء لفـرك العـين أقل، وبدلاً منه يستخدمن حركات لمس لطيفة صغيرة تحت العين مباشرة.

ح- فرك العينين بظهر سبابتيه المطويتين: فهو من خلال هذه الحركة يقول (لا أصدق ما ترى عيناى).

ط- إختلاج الجفون: طرف العين هو حركة آلية غير إرادية تحدث بإستمرار. وهـى لا تحمل دلالة خاصة إلا فى حالة إغماض الجفنين بقوة. أى إغماض مـن هـذا النـوع أثنـاء الحديث يرافق دائماً تلفظ المتحدث بكلمة معينة من الجملـة وهـى كلمـة تخـالف مـا يضمره.

ى- النظرات السريعة: عندما تنظر العين بسرعة من جانب لأخر، فالعقل يبحث عـن طرق للهروب، وهذا يظهر عدم إرتياح الشخص لما يحدث.

ك- حينما تكون العين تنظر لأسـفل والوجـه ينظـر بعيـدا: فهـذا يعنـى أن الشـخص يرفض من يتحدث معه.

ل- تحرك العين لأعلى: وهـى إذا كـان يتـذكر شـيئاً سـمعه أو رأه، فسـينظر للجانـب ويميل برأسه وكأنه يسمع. أما إذا كان يتذكر شـعوراً أو عاطفـة، فسـينظر لأسـفل ونحـو اليمين. وإذا كان الشخص يحادث نفسه ذهنياً، فسينظر لأسفل ونحو اليسار.

م- النظرات الحائره أثناء السير (يميناً ويساراً): تنم عن أن مزاج الشخص يـتحكم بـه الإرتياب، وكأنه يمشى والخوف يسكن جوفه.

- الأذن:

من خلال الأذن يتواجد العديد من الإيماءات التى لها معانى، ورسائل معبرة تعبيراً قوياً عما يدور فى داخل الإنسان. كتعبير عن "إحتياجه لعدم السمع، أو إستكمال الحوار، أو محاولة إعاقة الكلمات التى يسمعها بوضع اليد بالقرب من الأذن أو عليها، او بشد شحمة الأذن. وهناك أشكال أخرى لإيماءة مسك الأذن تشمل فرك الأذن من الخلف، أو إدخال طرف الإصبع داخل الأذن وتحريكه للأمام والخلف، أو جذب شحمة الأذن، أو ثنى الأذن بأكملها للأمام لتغطية ثقب الأذن. ويمكن أن يكون مسك الأذن أيضاً لأن الشخص قد سمع ما يكفى، او أنه قد يرغب فى التحدث. ويستخدم الشخص مسك الأذن حينما ينتابه القلق".

1- شد الأذن: هى إيماءة للرغبة فى المقاطعة.

2- حك الأذن: هى محاولة لصد الكلمات بوضع اليد حول الأذن أو فوقها.

3- فرك شحمة الأذن: على صعيد العلاقة الحميمية، أن الشخص الضعيف الحساسية على صعيد شحمة الأذن هو شخص غير شهوانى.

4- سند المرفق إلى الطاولة وطوى صيوان أذنه بكفه أو بأصابعه: فهو يغلق شباك نافذته. ويعبر بوضوح عن رفضه الإستماع.

5- الفرك بقوة خلف الأذن اليمنى أو اليسرى: هذه الإيماءه تعبر عن البحث عن طريقة خفية للتملص.

6- مداعبة إطار الأذن بطرف الأصابع: هذه الحركة تعبر عن موقف تراجعى أو عن مراجعة الحسابات.

- الأنف:

"غالباً ما يستثار الأنـف فى حـالتين مميـزيتين، مـن دون إعتبـارهما حصريتـين: الأولى حالة الإيحاءات الجنسية أثناء حديث مهذب هادئ، والثانية تظهر الحاجـة إلى الإبتعـاد قليلاً بالنسبة إلى موقف محرج لإعادة تقدير الموقف، أى أنها تظهر موقفاً ذهنياً تفكرياً تأملياً".

"ووجد العلـماء فى مؤسسـة معالجـة وأبحـاث الشـم والتـذوق Smell And Taste Treatment And Research Foundation فى شـيكاغو أن الإنسـان عنـدما يكـذب، تفـرز مـواد كيميائيـة تعـرف بإسـم كاتكولامـاينتز Catecholamintes تسـبب تضـخم أنسجة الأنف. بسبب زيادة ضغط الدم التى تجعل الأنـف يتضـخم أو ينـتفخ، وتجعـل نهايات الأعصاب الموجودة بـالأنف تتهـيج تهيجـاً خفيفـاً، مـما يـؤدى إلى حكـة سريعـة للأنف باليد للتخلص من هذا الشعور بالحكه. ويمكن ان يستخدم المتحدث لمس الأنـف لإخفاء خداعه".

1- رفع الأنف: إيماءه عالمية توحى بالإشمئزاز والرفض.

2- لمس أو حك الأنف: هى إيماءة شك، وفى حالات كثيرة يشير هذا الشك إلى الرفض.

3- الكذب يجعل أطراف الأعصاب الدقيقة فى الأنف تستشعر وخزاً خفيفاً: ويحـدث فعل الفرك لإرضاء هذا الشعور.

4- حك الأنف بظهر السبابة: إن حك الأنف بظهـر السـبابة ذهابـاً وإيابـاً، مـرة بعـد مرة، فهو شخص متعطش لممارسة الثرثرة التى أدمن عليها.

5- سند الشخص مرفقيه إلى الطاولة واللعب فى شعيرات أنفه: هذه الإيماءة تدل على مزاج وسواسى.

6- حينما تضغط أنفك بإصبعك إزاء محدثك: هذا الإيماءة تعنى أنك تمسك نفسك عن إظهار مشاعر النفور.

7- مداعبة الأنف بالخنصر: هذه الإيماءة تعنى العثور عن مخرج يفر منه.

8- ينخر من أنفه أكثر مما يتمخط: هذه الحركة تدل على أن الشخص يبقى سبب فشله فى داخله، ما يؤدى إلى فشل مشاريعه.

9- كشف المنخار بواسطة السبابة: تعنى إفتقار الشخص إلى المثابرة والصبر، مما يجعله يضيع كثيراً من الفرص.

10- حك الأنف: وتعنى التردد والحيرة والإرتباك، وهى غالباً رد فعل متوتر على وضع محير.

11- الضغط بالسبابة على طرف الأنف: هى تعنى أن الشخص لم يعد يملك أى حيلة فى المشكلة المطروحة.

12- حك فتحة المنخار بطرف الخنصر: وهى تعنى أن الشخص مصاب بجنون العظمة. وهو يميل إلى الدخول فى خصام مع أى شخص يقترب منه. وهو شديد الإستخفاف بالأخرين.

13- إنزال النظارات إلى مقدمة الأنف والتحديق بالأخرين: هى إيماءة تدل على إيجاد ردة فعل عصبية سلبية لدى الأخرين.

- الفم:

1- تغطية اليد للفم: وكأن المخ بدون وعى يعطيها أمراً بمحاولة كبح الكلمات الخادعة التى تقال. وأحياناً تتم هذه الإيماءة بوضع عدة أصابع فقط على الفم أو حتى بوضع قبضة اليد مغلقة. ويحاول بعض الناس إخفاء إيماءة

تغطية الفم بإدعاء السعال. أما إذا غطى السامع فمه وأنت تتحدث، فهذا يظهر أنه قد يشعر أنك تخفى شيئاً.

2- تحريك الفك: صاحب المزاج المتقلب يحرك فكيه بإستمرار، بشكل خفى، وكأنه يمضغ شيئاً.

3- فتح الفم بعض الشئ أثناء الإستماع: وهو ينم عن ضعف الحزم، وضعف الشخصية.

4- إسناد المرفق إلى الطاولة، ووضع ظاهر الأصابع على الفم بحيث يتجه باطن الكف إلى الخارج: فهذه الإيماءة تعنى التردد والحيرة وصعوبة الإختيار.

5-إخفاء الفم وراء اليد: هى تعنى عدم الثقة بالنفس.

6- وضع الأصابع فى الفم: يمكن ربط معظم إيماءات اليد مع الفم بالكذب والخداع. ولكن إيماءة وضع الأصابع فى الفم هى دلالة خارجية على حاجة داخلية للطمأنة، ولذلك يعتبر الشخص فى هذه الحالة يعطى ضمانات وتأكيدات إيجابية.

7- نزع النظاره ووضع إحدى ذراعيها فى الفم: وهذه الايماءة تعنى أننا لا نستطيع التحدث مع وجود شئ داخل أفواهنا وإننا بهذه الطريقة نكسب الوقت فى الإستماع للأخرين أو التفكير دون قول أى كلمة.

- الشفاه:

1- إطباق الشفتين بقوة: هذه الإيماءة تدل على حالة نفور من الشخص المقابل.

2- لحـس الشـفتين بحركـة دائريـة: وهـى تعنـى أن المتحـدث يتهيـأ لإلتهامـك دون مقدمات، ولكن رمزياً لـيس إلا، وواقـع الحـال أن المتحـدث متلـبس بالكـذب، والكـذب يجفف شفتى الكاذب.

3- دفع الشفة السفلى إلى الأمام: وهى تتم بواسطة الشفة العليا وتعبر هذه الحركـة عـن الـتردد والإرتبـاك. ويكفـى ان تفعـل هـذه الحركـة لتـدرك أنـك بـدأت عـلى الفـور بالتشكيك فى كل شئ.

4- العض على الشفة السفلى: هى حركـة معـبرة تخفـى حركـة معـبرة أخـرى، وإنهـا حركة الغرض منها تقنيع حركات معبرة أخرى.

5- الشفتين إلى الداخل: وهى تكون على شاكلة صحن مقلوب، يدل على شخص فـظ حاد الطباع عديم الرأفة فى تعامله مع الخصم. وغالباً ما ترتسم علامة المـرارة عـلى هـذا الفم.

6- إختفاء الشفاه: هذه الإيماءة توحى بـالتوتر أو القلـق وتكـون المشـاعر والثقـة فى مستوى منخفض.

7- وضع السبابة على الشفاة لحجبهما: هـى حركـة تسـتخدم للخـداع والبحـث عـن مخرج لنفسه.

8- مداعبة الشفة السفلى بطرف السبابة: هذه الحركة تدل عـلى أن المتحـدث يشـك فى صراحتك. فالحركة تأخذ معنى تقديرى تشكيكى.

9- دعك الشفتين بالسبابة: وتدل هذه الحركة على ان محدثك مرتبـك، وأنـه فريسـة بعض الشكوك والظنون.

- اللسان:

إن إبراز اللسان يكون له عدة أسباب منها إرتباطه بـالمجهود المبـذول والتركيـز أثنـاء أداء شئ ما. وهذه الحركة من الممكـن أن تكـون ناتجـة مـن اللاوعـى، فقـد يقـوم بهـا الاشخاص دون احساسهم بتنفيذها.

1- خروج طرف اللسان: حينما تتم هـذه الإيمـاءة للأخـرين فتكـون تعبـيراً لهـم عـن رفضهم إقترابهم منهم.

2- بروز اللسان: هذه الإيماءة تعبر عن سلوك الاشخاص الذين يعتقدون أنهـم أفلتـوا من العقوبة أو تم الإمساك بإشخاص قاموا بما لاينبغـى علـيهم القيـام بـه، وإنـه سـلوك قصير الأمد.

3- إنزلاق اللسان: هذه الإيماءة تعبر عن الخجل، أو الشعور بالضيق، أو إرتكاب خطأ ما. ومن الممكن أيضاً أن يكـون الغـرض مـن هـذا الكشـف السريـع للسـان هـو إبعـاد الأخرين.

4- عضعضة طرف اللسـان: هـذه الإيمـاءة تعـبر عـن رفـض شـديد لمتابعـة اللقـاء أو الحديث.

5- لعق اللسان الشفاه: هذه الإيماءة توجد عنـدما نشـعر بـالتوتر الـذى يتسـبب فى جفاف الفم ويكون من الطبيعى أن نلعق شفاهنا لترطيبها.

6- دفع اللسان داخل الفم جهة الخد: هى حركة ساخرة تصاحبها إبتسامة، ولكنها لا تخلو فى الوقت نفسه مع الطرف الأخر.

7- تمرير اللسان على الأسنان العلوية الأمامية: هـى حركـة تـنم عـن إهـتمام شـديد بأمور أخرى مصلحية. ولا يهم الشخص إلا المال قبل كل شئ.

8- دفع اللسان لأعلى داخل فمه فاتحاً شفتيه قليلاً: هذه الحركة تعنى ان الشخص ثعلب محتال ويتصور من أمامه عبارة عن دجاجة جاهزة للنتف.

- الأسنان:

1- الشهيق من خلال قواطع الأسنان العليا: تعبر هذه الحركة عن الرفض والطرد، كما تنم عن شخصية مستبدة.

2- الدقدقة على الأسنان الأمامية بطرف ظفر السبابة: هى تعبير عن نفاذ الصبر، وعدم الإصغاء، وقد قطع الاتصال لحظة بدأ الإهتمام بأسنانه.

عضعضة باطن الخد: هذه الإيماءة تعنى أن الشخص ينزعج أو يقلق، كما انه لا يجرؤ على الإفصاح عن هذا الشعور.

- الذقن

1- النقر على الذفن: إشارة تدل على أن المستمع مستغرق الآن فى عملية إتخاذ القرار. وحك الذقن تدل على القرار إن كان سلبياً أو إيجابياً.

2- حك الذقن: إذا تبع حك الذقن ثنى الذراعين ووضع قدم على الأخرى ورجوع الشخص بظهره فى مقعده، فالمؤكد أن الإجابة ستكون لا. أما إذا تبع حك الذقن الميل للأمام وفتح الذراعين أو الإمساك بعرضك المكتوب أو بالعينة التى تقدمها له، فالمرجح أنك حصلت على نعم.

3- إسناد الذقن بقبضة اليد اليمنى: تدل هذه الحركة أن الشخص سوف يدور حول الموضوع، لأنه شخص متردد ومرتبك.

4- رفع الذقن لأعلى: وهى تعنى أن الشخص لا يكترث بك على الإطلاق. وقصار القامه يفعلون هذه الحركة كنوع من إثبات الوجود.

5- وضع الذقن فى فتحة قبضة اليد: هى حركة تنم عن إرتباك ذهنى وعن حاجة إلى حماية الذقن (أو حماية كذبة كبيرة).

6- الإشارة بالذقن: فهى تنم عن مزيج من الإحتقار والكيد، وهى تصدر عادة عن الأشخاص الذين لا يهتمون سوى بمن يمكنهم إستخدامه وسيلة للترقى فى حياتهم المهنية.

7- مداعبة الذقن بأطراف الأصابع: وهى تعبر على أن الشخص يقدر فرص الربح التى أمامه.

8- حك أسفل الذقن: هذه الحركة تعنى أن الشخص ينزعج من أحد الأشخاص الموجودين ولا يرغب فى وجوده، أو تجاوز الشخص للوقت المخصص له للمقابلة.

9- العبث بلحية الذقن: إن العبث بإستمرار أثناء مقابلة حرجة (صعبة) هو تعبير عن غضب مكبوت، يمكن أن يظهر صراحة بين لحظة وأخرى.

10- لصق الذقن بالعنق: هذه الحركة تعنى أن الشخص سينال منك فى الوقت الناسب. أما إذا نزلت الذقن فجأة، فهذه علامة واضحة على غضبها.

11- سند الذقن على قبضتى اليدين المشدودتين، وسند المرفقين على الطاوله: هى تدل على الإستعداد للتجاوب معك، وأن الشخص مأسور بالحديث.

12- إسناد الذقن على الإبهام، واضعاً السبابة والوسطى على الخد، طاوياً الخنصر والبنصر أمام الفم: فهى تعنى إستعداد الشخص لمنحك الوقت للأخر والتواصل معه. أو حينما يتخذها كل منا حينما يريد التفكير بإمعان فى موضوع معين.

13- سند المرفقين على الطاوله، ووضع الذقن فى راحة اليد اليسرى أو اليمنى، طاوياً أصابعه: هى تعنى الإنفتاح على الأخر والإستعداد لمنحه بعض الوقت.

- الإبتسامه:

هناك نوعان من الإبتسامات فهناك ابتسامة صادقة، وأخرى زائفة. وأحيانا نجد أشخاصاً يتظاهرون بالسعادة، ولكننا نعلم جيداً أن تلك الإبتسامة لا تعبر عن واقع المشاعر التى بداخلهم؛ فقد يكونوا تعساء ويحملون ابتسامة محاولين إخفاء تلك التعاسة خلفها. وغالبا ما تكون الإبتسامة المتصنعة هى الأساس فى التعاملات بين البشر، لأننا نستخدمها فى التعاملات مع الأخرين، ولكننا لا نمتلك المقدرة على التفريق بين الإبتسامة الصادقة والإبتسامة الزائفة. والإبتسامة هى ليست ضحكة، بل هى سفيرة السحر الذى يتمتع به الشخص حينما يتعامل مع الأخرين، حيث أنها تصنع حالة من التواصل مع أفراد المجتمع حتى وإن كانت إبتسامة زائفة.

"إكتشف العالم الفرنسى جولوم دوشان دى بولون Guillaume Duchenne De Boulogne: أن الإبتسامات يحكمها مجموعتان من العضلات: العضلة الوجنية الكبيرة Zygomatic Major، التى تمتد أسفل جانب الوجه وتتصل بجوانب الفم، والعضلات الدويرية العينية Orbicularis Oculi، والتى تسحب العينين للخلف. أما العضلة الوجنية الكبيرة Zygomatic Majors فتسحب الفم للخلف لتظهر الأسنان وتوسع الوجنتين، بينما تجعل العضلات الدويرية العينية Orbicularis Oculi العينين ضيقتين، وتسبب تجعدات حول زاويتى العينين الخارجيتين. والعضلة الوجنية يتم التحكم فيها عمداً، ويتم إستخدامها فى إظهار إبتسامات مزيفة نابعة من سعادة مصطنعة لمحاولة الظهور بشكل ودود أو لإظهار الخضوع. والعضلات الدويرية العينية الموجودة عند العين فتعمل بإستقلالية، وتظهر المشاعر الحقيقية للإبتسامة الصادقة. وللتأكد من صدق الإبتسامة هو أن تبحث عن خطوط متجعدة بجانب العينين. وفى إبتسامة السعادة، لا تنسحب زوايا الشفاة فقط، ولكن العضلات الموجودة

حول العينين تـنكمش، بيـنما تتطلـب الإبتسـامة التـى لا تنبـع مـن السـعادة الحقيقيـة الشفاة المبتسمة فقط".

وهذا يعنى أن الإبتسـامة الطبيعيـة تتميـز بوجـود تجعـدات مميـزة حـول العينـين، والأشخاص غير الصادقين يبتسمون بأفواههم فقط.

"وتأتى إبتسامة الكاذب أسرع من الإبتسـامة الحقيقيـة، وتسـتمر وقتـاً أطـول. وكـأن الكاذب يرتدى قناعاً وغالباً ما تظهر الإبتسامة الزائفة على جانب واحد من الوجـه أكـثر من الآخر. فكل جانب من جوانب المخ يحاول أن يجعلها تبدو حقيقية".

ومن نتائج البحث الذى أجرته دكتوره نانسى هينلى Nancy Henley وهـى دكتـوره متخصصـة فى علـم الـنفس الإجتماعـى، فى جامعـة كاليفورنيـا، فى لـوس أنجلـوس "أن اللقاءات الإجتماعية تبتسم المرأة 87% من الوقت مقابـل 67% للرجـل، وأن إحـتمالات ردها على إبتسامات الجنس الأخر تزيد على الرجال بنسبة 26%".

1- الإبتسامة التى تكاد تظهر حتى تختفى: تشير إلى أن الشخص لن تستطيع كسـب مودته. ويجب أن تكون حذراً منه.

2- الإبتسامة الدائمة: تصنع تأثيراً إيجابياً فى الأخرين أكثر مـن الشـخص الـذى يكـون جدياً دوماً.

3- الإبتسامة التى لا تظهر إلا الأسنان العليا: هـى إبتسـامة المفـترس الـذى يسـتحوز دون حساب على متع الحياة، ومنها التهكم على حساب الضـعفاء الـذين لا يسـتطيعون الدفاع عن أنفسهم، إنها أيضاً إبتسامة القسوة والفظاظة.

- الرقبة:

1- منديل الرقبة: الشخص الذى يضع منـديلاً غـير معقـود حـول رقبتـه (دون علاقـه بالطقس) فهى تعنى: أن الشخص قلق على الصورة التى يكونها الأخرون عنه.

2- مسـح الحنجـرة: هـى إيمـاءة عـدم الثقـة والتـوتر، أو إنـه تعبـير عـن الشـعور بالحساسية تجاه شخص ما أو من مشاعرك وغالباً يصاحبها تغيير فى الصوت.

3- مداعبة قفا الرقبة: هذه الحركة تدل على أن الشخص يفكـر فى تغيـير الخطـط أو الموقف.

4- إيماءة حك مؤخرة العنق براحـة اليـد: إن الشـخص الـذى يسـتخدم ذلـك عنـدما يكذب عادة ما يتحاشى نظرتك وينظر إلى أسفل. هذه الإيماءة تسـتخدم كـذلك كعلامـة على الإحباط أو الغضب، وعندما تكون تلك الحالة. فإن اليد تلطـم مـؤخرة العنـق أولاً، ثم تبدأ بحك العنق.

5- حك العنق: هذه الإيماءة هى علامة الشك أو الريبة.

6- فـرك الرقبـة: واحـداً مـن سـلوكيات التهدئـة المهمـة والشـائعة التـى نسـتخدمها كإستجابة للقلق.

ويجب أن يعلم مقدم البرامج أن منطقة الوجه والرأس، هى من أكثر المناطق كشـفاً لما يدور داخل النفس البشرية وتوضيح كل ما يمر به الإنسان حتى ولـو حـاول إخفـاءه. والوجه هو أكثر الأماكن التى يجب أن نلاحظه أثناء التفاعل مع الأخرين من حولنا، لأن من خلال الوجه سيمكننا تفسير نسبة كبيرة من المعانى التى يحـاول أن يخفيهـا الطـرف الأخر.

ثانياً: المنطقة الوسطى:

هى من أهم المناطق التعبيرية عن مشاعر الفرد، خاصة الذراعين والكفين، وهى تعد المرحلة الثانية فى جسد الإنسان، والتى يعبر من خلالها عن الحالة المزاجية، والشعورية، والأحاسيس المسيطرة على الشخص، وذلك على حسب الموقف الذى يتعرض له ويمر به.

- الكتفين:

يعتبر هز الكتف مثالاً جيداً على إيماءة عالمية تستخدم لتبين أن الشخص لا يعلم أو لا يفهم ما يقال. "إنها إيماءة متعددة الجوانب لها ثلاثة أجزاء رئيسية؛ فتح راحتى اليدين لتبين أنه لا شئ مخفى فيهما، وأكتاف منحنية لحماية الحلق من الهجوم، ورفع الحاجب وهو أيضاً إشارة عالمية تدل على الخضوع".

1- رفع الكتفين إلى أعلى: تؤكد على حيرة وعجز عن إتخاذ أى قرار، وإنها تدل على حيرة وليس على عدم إهتمام. وتقوم بمهمة التقليل من أهمية حدث، أو التخفيف من المرارة الناجمة عن خيبة الأمل.

هز الكتفين: هذه الإيماءة تكون مختصرة ومصطنعة حسب الطلب، لأن الشخص الذى يظهر هذا السلوك ليس واثقاً مما يتم التعبير عنه.

- الذراعين:

1- ثنى الذراعين أمام الصدر: هى محاولة لوضع حاجز بين الشخص وشخص أخر أو شئ أخر لا يحبه. وهو وضع عالمى يفسر بنفس المعنى الدفاعى أو السلبى فى كل مكان تقريباً. وعادة يكون بين الغرباء فى الإجتماعات

العامة وفى الطوابير أو أثناء الوقوف فى صفوف إن كان فى الكافيتريات أوعند المصاعد، أو فى مكان يشعر فيه الأشخاص بعدم الثقة أو عدم الأمان".

"والاشخاص الذين يسيرون بسرعة ويحركون ذراعيهم بإنطلاق، يكونون على الأغلب من هؤلاء الاشخاص الذين يركزون على هدفهم ويسعون خلف مطالبهم، بينما الشخص الذى يسير بشكل عادى ويداه فى جيبه حتى فى الأيام الدافئة، فإنه شخص كتوم وإنتقادى فهو يلعب عادة دور المناصر للشر، إذ أنه يجب أن يخذل الأخرين بإستمرار".

2- إطباق قبضتى اليدين مع ثنى الذراعين: هذه الإيماءة تدل على العداء وكذلك على موقف دفاعى. وإذا إجتمع مع ذلك إبتسامة الشفاه المطبقة أو الأسنان المطبقة والوجه الأحمر. يمكن أن يحدث هجوم لفظى أو حتى جسدى.

3- إمساك الذراعين المزدوج، بأن تمسك اليدين بشدة بأعلى الذراعين: هذه الإشارة تعنى الرغبة فى تقوية النفس وتجنب ظهور الجزء الأمامى من الجسم. وهذه وسيلة يشعر بها الشخص نفسه بالراحة بشكل يشبه إحتضان النفس. وهذا يظهر موقفاً سلبياً متحفظاً.

4- ثنى الذراعين مع إشارة إصبعى الإبهام لأعلى: هى إشارة تكون لشخص واعد من النوع المتعالى. وعندما يتحدث يومئ بإبهامه ليؤكد على النقاط التى يتحدث عنها. وإن إيماءة الإبهامين لأعلى عبارة عن طريقة تظهر للآخرين أن لنا موقفاً واثقاً بالنفس.

5- ثنى إحدى الذراعين على الجسم لتمسك أو تلمس الذراع الأخرى: فهذه الإشارة تشكل حاجزاً وتبدوا وكأنها تحتضن نفسها. وغالباً ما نرى حاجز الذراع الجزئى فى اللقاءات التى يكون الشخص فيها غريباً عن المجموعة

أو ينقصه الثقة بالنفس. وأى إمرأة تتخذ هذا الوضع فى موقف يبعث على التـوتر عـادة ما تزعم أنها تشعر بالإرتياح.

6- تشبيك الذراع الأيمن فوق الأيسر: ينم عن مزاج هجومى إقتحـامى. وإنـه يعتمـد الهجوم وسيلة للدفاع.

7- مسك الذراع الأيسر باليد اليمنى: هذه الحركة تعنى رفض الإشتراك فى الحديث.

8- رخى الذراعين خلف ظهر الكرسى: وهى وضعية إسـترخاء تخبرنـا بـأن الشـخص لم يعد يصغى إليك، لأن الذراعان أداة للتواصل الكلامى.

9- تحريك الذراعين على إرتفاع واحد: هى حركات تدل على تقوية مَنطِقه وحديثه.

- المرفقين والساعدين:

"عندما يقوم الشـخص بوضـع المـرفقين عـلى الطاولـة، أو عـلى ذراعـى الكـرسى عنـد الجلوس، فهـو ينتمـى إلى الفئـة الذهنيـة بشـكل عـام. أمـا إذا كـان يسـند سـاعديه إلى الطاولة، فهو مزيج متناغم من النمطين الذهنى والجسدى. أما إذا كنت ممن لا يضعون مرفقيهم ولا ساعديهم على الطاولة، أو لا يفعل ذلك إلا فى ما ندر، فهو يحصر إهتمامـه بجسده وقوة عضلاته".

1- وضع السـاعد الأيسر فـوق الأيمـن: هـى إشـارة تعـبر عـن شـخص دفـاعى حـذر، يتحصن خلف محيط إجتماعى، له آليات دفاعية مخيفة ولا يمكن أن تتخطـى حـدودك معه، وهو شديد التحفظ والإنكفاء، خلافاً للنمط الهجومى المعاكس.

2- إسناد المرفقين إلى الطاولة: وتعنى التردد على الفعل والمبادرة.

3- إسناد المرفق الأيسر إلى باطن الكف اليمنى: هـذه الإيماءة تـنم عـن خـوف مـن الفشل يتجاوز حدود المنطق.

4- إمساك الساعد الأيمن باليد اليسرى: إذا تكررت هـذه الحركـة بكـثرة فهـى علامـة على الإحساس بالفشل.

5- ثنـى الـذراعين بزاويـة قائمـة أثنـاء السـير: تميـل إليهـا المراهقـات للتبـاهى أمـام أصدقائهن المراهقين. ونجدها أيضاً لدى من تقدموا فى السن ولم يكبروا.

6- تكتيف الذراعين أمام الصدر: هذه الحركة تعنى وضعية المجابهة الكاملة. ويمكـن إتخاذهـا لوقـت طويـل مـن دون أى حـرج. وهـى رسـالة للخصـم (إيـاك أن تتجـاوز حدودك).

- الكفين:

"إن تحرك إيدى الأشـخاص أثنـاء حـديثهم، يكـون غالبـاً للتوضـيح كى يصـوروا شـكل الشئ الذى يتحدثون عنه. والمثير بشأن هذه الإيماءات أنها تحدث قبل أن ينطـق الفـرد ولو بكلمة واحدة تشير إلى الشئ".

"ويوجد إرتباطات بين المخ واليدين أقوى مما توجـد بينـه وبـين أى جـزء مـن أجـزاء الجسم، وعبر التاريخ كانت راحة اليـد المفتوحـة مرتبطـة بالحقيقـة، والصـدق، والـولاء، والخضوع".

وتعتبر اليد اليمنى أداة التواصل الحركى المرتبطة بالقسم الأيسر مـن الـدماغ، أى مركز العمليات العقلية والمنطقية. فى المقابل تعتبر اليد اليسرى أداة التواصل المرتبطـة بالقسـم الأيمـن مـن الـدماغ، أى مركـز العمليـات الإنفعاليـة. ويمكـن القـول إن رفـع اليـد الـيسرى يـدل عـلى تـدخل الإنفعـالات العاطفيـة فى

الحديث، بينما يدل رفع اليد اليمنى على إعمال المنطق والحس النقدى فى الخطاب (يد العقل).

"أما راحتا اليدين أساساً فى توضيح كافة الأمور فهى مثلها مثل الأحبال الصوتية بالنسبة للغة الجسد، لأنها تقوم بالكثير من الكلام أكثر من أى جزء آخر من أجزاء الجسم، وإخفاء راحتى اليدين يعتبر مثل أن يغلق الشخص فمه".

1- بسط الكفين: هذه الإيماءة تدل على أن الشخص يتحدث بصراحة وليس لديه ما يخفيه.

2- فرك اليدين: هذه الإيماءة تعبر عن التوقع الإيجابى. والسرعة التى يفرك بها الشخص راحتى يديه معاً تشير لمن سيستفيد فى إعتقاده. والأشخاص الذين يفرطون فى أداء هذه الحركة هم أشحاء، بعيدون كل البعد عن المروؤة والكرم. أو هو الشخص المفرط الحساسية حيال أى ملاحظة نقدية.

3- حك باطن اليد اليمنى باليد اليسرى: هذه الإيماءة تعبر على أن الشخص يصغى جيداً إلى ما يوحيه إليه جسده بطريقة حدسية غريزية.

4- فرك اليدين بقماش أو بجسم ما: هذه الإيماءة لا توحى بالثقه بل بالتوتر.

5- إطباق اليدين معاً: هذه الإيماءة تعبر عن موقف به تحفظ، أو قلق سلبى.

6- وضع إحدى اليدين فوق الأخرى (طبق الوجه): هذه الإيماءة تعبر عن الإيجابية وتستخدم عند التودد والمغازلة. وغالباً ما تستخدمها النساء للفت إنتباه الرجال.

7- تحريك اليدين أثناء الحديث، وتكون يده اليسرى أعلى من اليمنى: هذه الإيماءة تعنى أن المتحدث يتصرف بإنفعالية، فيعمل قلبه بدلاً من عقله مما يجعله يتخذ مواقف إندفاعية بعيدة عن التعقل.

8- تغطية الكف الأيمن بالكف الأيسر: هذه الإيماءة تعنى أن الشخص يهتم كثيراً بالتواصل مع الأخرين. وإنه شخص منفتح ويهتم بالعلاقات العامة، ويتحلى بالمرونة والتعاطف الأمومى الإنسانى مع الأخرين.

9- إختباء اليدين: هذه الإيماءة عادة ما تتم عندما نبدأ حواراً مفعماً بالحجج والبراهين. وإن إخفاء اليدين ينم عن شعور بعدم الإستقرار.

10- إحتضان قبضة اليد اليسرى بكفه اليمنى، على شكل دائرة مقفلة: هذه الإيماءة تعبر عن شخص فعال، واقعى عملى، يتصرف بطريقة إحترافية فى مواجهة الظروف الصعبة. وهو شخص أقل عفوية من الشخص الذى يحتضن القبضة اليمنى بالكف الأيسر، وهو الأكثر إستعداداً للنقد والتحليل، فهو شخص يصعب إقناعه.

11- اليدان المضمومتان: هذه الإيماءة تعبر عن الثقة بالنفس وعن التلهف لخلاص منتظر.

12- القبضة المشدودة: هذه الإيماءة تعبر عن القوة والروح الهجومية والعنف ونلاحظ أن الرجل يشد قبضة يده عندما تعاكسه الأقدار، أو عندما يريد أن يشحذ عزيمته للمواجهة.

13- مقابلة الكفين بعضهما، وكأنه يمسك كرة غير مرئية: هذه الإيماءة تعنى أن الشخص يجود بمعلوماته على من يحادثه، ولكن ليس دون مقابل، أى أن كرمه مشروط.

14- تطبيق الكفين فى حركة رجاء وتضرع: هذه الإيماءة تعنى أن الشخص يقوم بسذاجة مطلقة بهذه الحركة العفوية يزعم عكس ما هو حقيقة. ويفضح عدم صدق ما يقوله.

15- تثبيت اليد اليمنى على الطاولة، وإطلاق العنان لليد اليسرى للتعبير: هذه الإيماءة توحى بعدم المرونة الذهنية والطبع على حد سواء.

16- وضع اليد اليمنى فى الجيب: هذه الإيماءة تدل على أن الشخص يريد ترجيح كفة إنفعالاته. أما وضع اليد اليسرى فى الجيب فى إيماءة تدل على تفضيله المنطق والعقل.

17- وضع اليدين على الخاصرتين: بحيث يكون الكفان مفتوحين إلى الخلف: هذه الإيماءة تدل على شخص شغوف بموضوع واحد.

18- وضع اليدين على الخصر: هذه الإيماءة يراد بها إيصال موقف عدائى، وأطلق على هذه الإيماءة إسم الإستعداد والعدوان والمنجز؛ وهى أيضاً تتعلق بالشخص الذى يتجه إلى هدفه، والذى يستخدم هذه الوضعية عندما يكون مستعداً للعمل فى ما يتعلق بشئ ما، ولكنها تبقى إيماءة عدائية متحركة إلى الأمام. والرجال غالباً ما يستخدمون هذه الإيماءة فى حضرة النساء لإبراز موقف رجالى عدائى مسيطر.

19- حك ظهر الكف الأيمن باليد اليسرى أو العكس: هذه الإيماءة تعبر على أن الشخص لا يؤمن بأى كلمة يقولها.

20- إخفاء اليدين تحت سطح المكتب: هذه الإيماءة تعبر على أن الشخص لديه عدم راحة الضمير أو يسعى للخداع.

21- وضع اليدين خلف الظهر: هذه إيماءة شائعة بين القادة والنبلاء. وهى تعبر عن الإستعلاء والثقة والقوة، فالشخص فى هذه الحالة يكشف مواضع عرضة للإعتداء مثل بطنه وقلبه، ومنطقة إنفراج الساقين، مما يظهر عدم شعوره بالخوف.

22- مسك اليدين برسغ أو ذراع اليد الأخرى بشده خلف الظهر: هذه الإيماءة تعبر عن الإحباط، ومحاولة لضبط النفس. وكلما إرتفع موضع مسك إحدى اليدين للذراع المقابلة، كان الشخص أكثر إحباطاً أو غضباً.

- الأصابع:

1- ضغط أصابع إحدى اليدين بخفة على أصابع اليد الأخرى (البرج): مكونة شكل البرج أو القمة المستدقة، وهذه الإيماءة تستخدم فى التعامل بين الرئيس والتابع، وإنها تدل على موقف واثق. فالأعلى منزلة غالباً ما يستخدمون هذا الوضع عند إعطاء التعليمات أو النصائح للتابعين لهم. ولوضع البرج نسختان رئيسيتان، البرج لأعلى: وهو الوضع الذى يتخذ عندما يبدى الشخص أراء أو أفكاراً أو يتحدث، والبرج لأسفل: وهو الذى يستخدم عادة عندما يستمع الشخص ولا يتكلم.

2- فرك الإبهام مع أطراف الأصابع أو السبابة: هذه الإيماءة تعنى توقع وصول مبلغ من المال. وإنه غالباً يستخدم من جانب الباعة المتجولين.

3- إظهار الإبهام: الإبهام يدل على الإستعلاء. هذه الإيماءة تمثل قوة الشخصية والغرور. فالإبهام يستخدم لإظهار الهيمنة والإصرار. أو أحياناً المواقف العدائية.

4- إظهار الإبهام من جيب المعطف: هذه الإيماءة شائعة بين الرجال والنساء وهى تعبر على أن الشخص فى أرفع مكانة من الأخرين. وأحياناً يظهر الإبهام من الجيوب الخلفية، كما لو أن الشخص يحاول إخفاء موقفه المسيطر.

5- وضع إصبع الإبهام فى الجيب: هذه الإيماءة تعنى المنزلة الإجتماعية المنخفضة وقلة الثقة بالنفس.

6- توجيه الإبهام نحو شخص أخر: هذه الإيماءة تعبر عن السخرية أو عدم الإحترام.

7- تشبيك الأصابع أثناء الحديث، مباعداً بين الإبهامين: هذه الإيماءة تعنى أن الشخصية متصلبة وتعتبر اللطف والمرونة فى السلوك ضعفاً وراثياً.

8- فرك باطن الإبهام بالسبابة: هذه الإيماءة تدل على إضطراب وسواسى قهرى، كما أنها تدل على أن الشخص يلتمس منك مالاً.

9- وضع السبابة والوسطى على الخد، متجهتين إلى أعلى: هى تدل على التركيز الذهنى والرغبة فى تنظيم الأفكار.

10- حبس البنصر الأيمن داخل كفه الأيسر: وهى تعنى أن الشخص شديد التردد وفاقد الإرادة، ويلجأ إلى اللف والدوران للتعبير عن إرادته.

11- وضع السبابة على الشفتين بحركة عفوية: هذه الإيماءة تدل على إنقطاع فى عملية التفكير المنطقى.

12- تشبيك الأصابع بعفوية، وعلو الإبهام الأيسر فوق الإبهام الأيمن: هذه الإيماءة تعبر على أن الشخص شخصية إنفعالية.

13- طقطقة الأصابع: علامة واضحة على عدم الرضا ونفاد الصبر، أو على اليـأس مـن أمر معين.

14- طقطقة الأصابع بطريقة إنفعالية غـير إراديـة: هـذه الإيمـاءة تعـبر عـن شـخص يزعجه حديثك جداً.

15- تشكيل دائرة بإصبعي الإبهـام والوسـطى أثنـاء الكـلام: هـذه الإيمـاءة تعنـى أن الشخص يهوى الحوار ويحاول التأثير على محدثه بأداء تمثيلى مسرحى.

16- تشبيك الأصابع على شكل قبضة: هذه الإيماءة تمثـل حركـة دفاعيـة عـن الـذات وعن الميدان الخاص بالشخص. كما ينم عن شخصـية تسـعى إلى فـرض رأيهـا فى النقـاش وتحب الجدال وقد يصل بها الأمـر إلى حـد جـرح شـعور الآخـر لتتلقـى رداً مـن العيـار الثقيل.

17- تشبيك أصابع اليدين شبكاً محكماً، والإبهامين يشكلان ضـلعى مثلـث متصـلين: هذه الإيماءة تعبر عن حركة دفاعية بإمتياز، أو عن الرفض.

18- مداعبة ظفر الإبهام بطرف سبابة اليد ذاتهـا: هـى حركـة نموذجيـة لـدى بعـض الأفراد الذين يترددون فى إتخاذ القـرار، لا بـل يؤجلونـه إلى مـا لا نهايـة، إنهـم يحترفـون التراجع والإنسحاب.

19- عضعضة أحد الأصابع، لا سـيما طـرف الخـنصر وظفـره: هـى أيمـاءة تـدل عـلى الإحساس بالفشل، وغالباً ما نلاحظ هذه الحركة لدى المثقفين الذين يستبقون الواقع أو يتأخرون عنه، ولكنهم لا يواكبونه مطلقاً.

20- دس الإبهام بين الوسطى والسباب، من اليد ذاتها: هذه الإيماءة تنم عن صعوبة فى الإختيار. والإكثار منها يدل على تردد مرضى. بالإضافة إلى ذلك، تدل هذه الحركة على شخص يشعر بالفشل الذريع.

21- دقدقة الأصابع على الطاولة: حركة تدل على الإستعجال للوصول إلى نتيجة.

22- تشبيك أصابع اليدين وإخفاء الإبهام: هى حركة خاصة بالمراهقين حين يتضايقون من نظرات الأخرين.

23- إستخدام السبابة اليسرى للعد على أصابع يده اليمنى بدءاً من الإبهام: هذه الإيماءة تعنى أن الشخص شديد الحماس والإندفاع فى حديثه. وتضفى على الحديث مزيداً من الإقناع.

24- إستخدام سبابة اليد اليمنى للعد على أصابع اليد اليسرى بدءاً من الإبهام: هذه الإيماءة تعنى ضعف حجة الشخص. وهو يتسم بالنفاق، ويحاول إستحضار حجج الماضى لتحوير الحقيقة.

25- طى السبابة والوسطى والبنصر من يده اليسرى وإطلاق الخنصر والإبهام طليقين: هذه الإيماءة تعنى إطلاق الشخص العنان لطفولته (الخنصر) ولبحثه عن المتعة (الإبهام)، بينما يسجن الأصابع الثلاث الأخرى: البنصر (التركيز والإهتمام)، والوسطى (صورة الذات)، والسبابة (النطاق الخاص به).

26- تخبئة السبابة اليسرى فى الكف الأيمن: وهى تعنى إخفاء الغيرة حتى لا تظهر فى حديثه أو على وجهه.

27- الإشارة بطرف الأصابع: هذه الإيماءة تنم عن الإحتقار.

28- تشبيك أصابع اليـد مـا عـدا السـبابة: هـى تعـبر عـن شـخص يرغـب فى سـحق الأخرين كوحش مفترس.

29- مقابلة أنامل الأصابع لبعضها الـبعض: هـذه الإيمـاءة تعنـى أن الشـخص يمتلـك الثقة بالنفس.

30- تشبيك الأصابع، وإبقائها ممدودة: (هى تشبة شكل المشط) هذه الإيماءة تعنـى عدم الصراحة. وهى عادة شائعة فى أوساط رجال السياسة.

31- تشبيك الأصابع مع إبعـاد الإبهـامين: هـذه الإيمـاءة تعنـى أن الشـخص يقنعـك بوجاهة رأيه وحججه. ويحاول أن يقى نفسه من أى هجوم قد يفقده توازنه. والمباعدة المستمرة بين الإبهامين بشكل متكرر تكشف أن الشـخص هـذا ضـعيف الثقـة برأيـه أو قليل المعلومات حول الموضوع، وإنه يتصنع ويدعى.

32- عضعضة القسم الأدنى من الإبهام: هذه الإيماءة تـدل عـلى أن محـدثك قـد بلـغ حد الإستسلام ولم يعد يملك فى جعبته أى حجة.

33- سند الجبهة بالوسطى والسبابة والخد بالإبهام: هذه الإيماءة تعـبر عـن أصـحاب القرار أو أرباب العمل الذين يجـدون أنفسـهم مضـطرين لإتخـاذ قـرار سريـع فى وضـع مأزوم وضغط نفسى.

34- عندما تشير السبابة عمودياً إلى أعلى الخد، ويسند الإبهام الذقن: هـذه الإيمـاءة تعنى أن للسامع أفكار سلبية أو إنتقادية حـول الخطيـب أو موضـوعه. غالبـاً مـا تحـك السبابة العين أو تنسحب إلبها إذ تتواصل الأفكار السلبية.

35- حبس أطراف أصابع اليد فى اليد الأخرى: هذه الحركة تعنى أن الشـخص شـديد الحذر.

- التصفيق

"يعد التصفيق حالة شعورية، يحاول من خلالها الشخص التعبير عن شعوره بالسعادة، والإنبساط تجاه شئ ما أثار إعجابه، وقد يكون فى بعض الأوقات إرضاءاً للأخرين. ولكننا نستطيع معرفة الحالة الشعورية للشخص من طريقة تصفيقه، التى تكشف كافة الأمور. وغالباً ما يستخدم التصفيق فى الأماكن التى يكون فيها الأعداد كبيرة، مثل المسرح، والسينما، والإجتماعات، والحفلات، واللقاءات السياسية".

1- اليد اليسرى هى التى تضرب اليد اليمنى أثناء التصفيق: هذه الإشارة تعنى أن مزاج الشخص منفتح، وأن الشخص بحاجة إلى الظهور والتواصل مع محيطه.

2- اليد اليمنى هى التى تضرب اليد اليسرى أثناء التصفيق: هذه الإشارة تعنى أن الشخص من النمط الإنطوائى الذى يدور فى فلكه الخاص.

3- تحرك الكفان فى وقت واحد، بحيث تتجه رؤوس الأصابع إلى الأمام أو إلى أعلى: هذه الإشارة تعنى أن الأنفعال مسيطراً على التفكير. والأشخاص الذين يصفقون دائماً بهذه الطريقة هم من فئة الجمهور الجيد.

4- التصفيق باليد اليسرى على اليمنى: هذه الإشارة تعنى أن الشخص فى وضعية هجومية وفى حالة توتر. والرجل يكون فى هذه الحالة أكثر رجوله (متسلط)، والمرأة تكون أكثر ذكورة (إمرأة حديدية).

5- التصفيق باليد اليمنى على اليسرى: هذه الإشارة تعنى أنك فى وضعية دفاعية، وفى حالة من القلق. وفيها تكون المرأة أكثر أنوثة وذات حس مرهف عاطفياً، والرجل أقل حدة فى رجولته، وهذا هو نموذج الرجل الخلاق (المبتكر).

6- التصفيق باليدين معاً: هذه الإشارة تدل على أن الشخص متفائل، وشخصاً مرناً على الصعيد الإجتماعى.

- الجذع:

"قد تكون الإشارات الناتجة من الجزع ليست بكثيرة. ورغم محدودية تلك الإشارات الناتجة من الجذع إلا أنها تعبر عن الحالة الشعورية، والإنفعالية بالنسبة للشخص".

1- إذا مال الجسم إلى ناحية اليمين: هذه الإشارة تعنى أن الشخص يتحفز للفعل.

2- إذا مال الجسم إلى ناحية اليسار: هذه الإشارة تعنى ان الشخص يشعر بحاجة إلى التهرب والإنسحاب.

3- سند أسفل الظهر بإحدى يديه: هذه الحركة تعنى التظاهر بالإستماع، بينما يكون الشخص يدبر خدعة غير لطيفة.

المصافحة

"إن المصافحة هى بداية التقارب بين الاشخاص جسدياً ويترتب عليها الكثير من المواقف المتتالية، فإذا تمت المصافحة وقام الشخص بلمس شخص ما بيده اليسرى أثناء مصافحته باليد اليمنى فتأتى بنتائج قوية. وحينما يتم ملامسة المرفق بمهارة فيساعد على فرص الحصول على ما يريده، أو يرغبه الشخص بحوالى ثلاث مرات. ويعد أهمية لمس المرفق فى صنع مساحة عامة وبعيدة جداً عن الأجزاء الخاصة بالجسم، كما أن لمسه خفيفة لمدة ثلاث ثوان للمرفق تخلق رابطة لحظية بين شخصين. وإن لمس المرفق واليد عندما يؤدى بحكمة فإنه يجذب الإنتباه، ويشجع على إبداء تعليق، ويؤكد على مفهوم ما، ويزيد من تأثيرك على الآخرين، ويجعلك لا تنسى، ويخلق إنطباعات إيجابية لدى الجميع".

هناك ثلاثة أنواع أساسية للمصافحة:

أ- المصافحة المسيطرة: وفيها تواجه راحتك الأرضية فى المصافحة. لا تحتاج راحتك إلى أن تواجه الأرضية مباشرة. ولكن يجب أن تواجه الأرضية بالنسبة إلى راحة يد الشخص الآخر، وذلك يفيده أنك ترغب فى السيطرة فى اللقاء الذى يتبع.

ب- نقيض المصافحة المسيطرة: هو أن تقدم يدك وراحتها موجهة إلى أعلى. إن هذا الفعل يتم عندما ترغب فى أن تمنح الشخص الأخر ضبطاً أو تسمح بأن يشعر أنه يسيطر على الموقف. والمصافحة الموجهة إلى أعلى قد تظهر موقفاً مطيعاً.

ت- المصافحة المسيطرة للطرفين: عندما يتصافح شخصان مسيطران يحدث صراع رمزى إذ إن كل شخص منهما يحاول أن يقلب راحة الآخر إلى وضعه المطيع. وتكون النتيجة مصافحة كالملزمة ببقاء الراحتين فى الوضعة العمودية، إذ إن كل واحد منهما ينقل مشاعر الإحترام والألفة بالنسبة إلى الأخر.

1- إذا مد أحدهم يده اليسرى، من دون أن يكون أعسر: هذه الإشارة تعنى النفور الشديد حتى وإن كان يحمل إبتسامة.

2- فرد مرفق الكوع أثناء المصافحة: هذه الإشارة تعنى أن الشخص يضع من يصافحه عند حدود فى التعامل وأنه المسيطر على الموقف.

3- ثنى مرفق الكوع أثناء المصافحة: هذه الإشارة تعنى أن هناك مجال للتقارب بين الشخصين المتصافحين.

الإيماءات والإشارات المركبة:

وهى التى تعتمد على إستخدام عضوين أو أكثر من أعضاء الطرف النصفى مع بعضهم البعض، مما يساهموا فى توصيل معنى معين وإشارة معينة للشخص قد تكون عن وعى أو لا شعورياً.

1- إيماءة اليد للوجه وتكون فيها السبابة مشيرة إلى أعلى الخد، بينما إصبع أخرى تغطى الفم، والإبهام يسند الذقن: وهذه الإيماءة تدل على أن السامع نزاع غالى الإنتقاد بالنسبة للمتحدث.

2- اليد تغطى الفم، والإبهام يضغط على الخد: هى إيماءة خادعة، وهى تعنى محاولة لقمع الكلمات الخادعة التى تردد.

3- السنان المطبقة والإبتسامة الزائفة، المقرونة بإيماءة حك العين ونظرة محولة: هذه الإيماءة تستخدم من قبل نجوم السينما لتصوير عدم الإخلاص ولكنها قليلاً ما ترى فى الحياة الحقيقية. وتسمى الكذب من خلال أسنانك.

4- إستخدام اليد لسند الرأس: هذه الإيماءة دلالة على أن السأم قد وجد، وأن سند الرأس هى محاولة للمنع من الإستغراق فى النوم. وإن السأم الأقصى وإنعدام الإهتمام يظهران عندما يسند الرأس كلياً باليد، وإشارة السأم المطلق تحدث عندما يكون الرأس على المكتب أو المائدة.

5- الإرتكاز إلى الخلف ووضع اليدين على مؤخرة الرأس: هذه الإيماءه لا يقوم بها إلا الرجال وهى إيماءة غربية أمريكية توحى بالسيطرة والتفكير العميق.

6- اليد على الصدر: هذه الإيماءة تعنى الإنتماء والإخلاص والأمانه.

7- الفم الملوى، والشفتان المطبقتان بإحكام، وزاويتا الفـم الهابطتـان: هـى مـؤشرات على أن ثقة هذا الشخص بنفسه مشوبة بشئ من الكراهية والمرارة أو الحذر.

8- تدليك البطن أثنـاء الحـديث: هـذه الإيمـاءة تعنـى أن الشـخص جشـع وحسـود، وتحركه شهوة الإستيلاء على ما فى يد الأخرين.

9- مداعبة أعلى الصدر باليد: وهى وضعية التخريف (والتخريف هو نزعة طبيعيـة، أو ميـل طبيعـى، إلى التعامـل مـع التخـيلات والصـورالوهمية عـلى أنهـا أمـور واقعيـة وحقيقية)، ويقوم بها الشخص الذى لم يتمكن من تحقيق ما يرغب فيه واقعياً.

10- سند المرفقين إلى الطاولة، وتجميع الكفين فى مستوى الأنف، كما لو أنه يبتهل أو يصلى: هذه الإيماءة تعنى الإستعداد للمواجهة والمعارضة.

11- وضع راحتى اليد على سطح المكتب أو على الركبتين، ويعكـف أطـراف الأصـابع على شكل مخلب: هـذه الإيمـاءة تـنم عـن شـخص متزمـت (متعصـب لأرائـه) ومحـب للتملك، فهو يصادر الحديث ولا يتيح لك إبداء رأيك إلا على مضض. أما إذا كانـت اليـد منقبضة فهى تكشف عن طبع عدوانى أو عن حالة ذهنية عدائية.

12- تشبيك أصابع اليدين، مع تحريك الإبهـامين بالتنـاوب: هـذه الحركـة تـدل عـلى عدم الإستقرار الإنفعالى، أو عدم الشعور بالوضع الأمن.

ثالثاً: المنطقة السفلية:

وهى المنطقه الخاصه بالساقين والقدمين، فهذه المنطقة فى لغة الجسد تكون مهمة جداً، وتكون مساهمة فى وضوح الإشارة التى تعبر عن المشاعر الكامنة فى نفس صاحب تلك الإشارة، وتعد لغة الجسد لهذه المنطقة من أهم اللغات، حينما تتعانق كافة الإشارات والإيماءات الجسدية الأخرى معها.

"إن الساق والقدم مصدران مهمان للمعلومات عن موقف الشخص، لأن معظم الناس لا يلاحظون ما يفعلونه بهما، ولا يفكرون أبداً فى إدعاء إيماءات عن طريقهما، كما يفعلون مع الوجه. وقد يبدو الشخص رابط الجأش ومتحكماً فى نفسه، بينما تنقر قدمه الأرض نقراً متكرراً، أو تقوم بحركات قصيرة فى الهواء. وهذا يظهر شعوره بالإحباط لعدم قدرته على الهروب من الموقف. والعالم النفسى بول إيكما Paul Ekman، إكتشف أن الناس يزيدون من حركات أسفل الجسم عندما يكذبون. وغالبا ما يرغب الشخص الكذاب الجلوس حتى يخفى قدمه".

- الساقان:

1- الساقان متباعدتان: هذه الإيماءة خاصة بالرجال فقط، وهى تصريحاً واضحاً بأنه لا ينوى المغادرة. ويستخدم الرجال هذا الوضع كإشارة سيطرة لأنه يبرز الأعضاء التناسلية، مما يعطى للشخص الذى يظهر منطقة تشعب الساقين مظهر الخشونة والقوة.

2- الساقان المتصالبان: هذه الإشارة تعنى أن هناك موقفاً سلبياً أو دفاعياً. وتصالب الرجلين محاولة لحماية المنطقة التناسلية.

3- لف الساق: تستخدم هـذه الإيمـاءة النسـاء فقـط، وهـى علامـة المـرأة الخجولـة والجبانة. وهنا يتشابك طرف إحدى القدمين خلـف السـاق الأخـرى، ليعـزز موقفـاً غـير واثق.

4- وضع إحدى الساقين على الأخرى، والقدم المستندة على الأرض تتراجع إلى الخلـف تحت الكرسى: هذه الوضعية تعبر على أن الشخص غير متواصل معـك أو أنـه راغـب فى قطع الحديث.

5- وضع قدماً مكـان الأخـرى: هـذه الوضـعية علامـة عـلى وجـود خجـل أسـاسى فى الشخصية. وهو شخص شديد الخجل فى العمق.

6- وضع الفخذ الأيسر على الفخذ الأيمن، واضـعاً إحـدى يديـه بـين الفخـذين: هـذه الوضعية تؤكد على تخوف الشخص من الفشل، وهى أيضاً تنم عـن وجـود عقـدة لـدى الشخص وهى عقدة الخصاء (في نظرية التحليل النفسى، خوف الطفل من حدوث جرح للأعضاء التناسلية من قبـل والـد مـن نفـس الجـنس كعقـاب لـذنب لاشـعورى لمشـاعر أوديبية. أو خوف لاشعوري لحدوث إصابة أو أذى من الذين في السلطة.

7- إهتزاز الفخذ: هذه الإشارة تعنى أن الشخص يطرد الخوف من الفشل.

8- ركل الأرض أو جسم وهمى: هذه الإشارة تتم عند الشعور بالغضب أو الإضـطهاد أو القلق العام.

- القدمان:

1- سحب القدمين تحت المقعد، وتشبيك الكاحلين: هذه الإيماءة تعنـى أن الشـخص يكبح مشاعر سلبية، أو إحساساً بعدم التأكد أو الخوف، مـما يـدل عـلى إتخـاذه موقفـاً إنسحابياً.

2- التنطيط على الكعبين: تعبر عن نفاذ الصبر. ولكنها أيضاً علامة على الغيظ الشديد.

3- رفع القدمين على القضيب الذى فى أسفل الكرسى: هذه الإيماءة تعنى أن ثمة شعوران يتجاذبان، مثل التردد والقلق.

4- الضغط بكعب القدم اليمنى أو اليسرى على أصابع القدم الأخرى: هذه الإيماءة تعنى إن الشخص راغب فى المواجهة والتحدى ويبحث عن ضحية له.

5- القدمان ملتصقان بالأرض ومتراجعان قليلاً إلى الوراء، تحت الكرسى: هذه الإيماءة تنم عن نقص فى الجراءة، وعن الإحساس الشديد بالحاجة إلى الإطمئنان.

6- دفع القدمين إلى الوارء تحت الكرسى، وسند رأسيهما إلى الأرض بشكل متواز: هذه الحركة تنم على أن الشخص شديد الحذر، كمن يمشى على البيض، وتدل هذه العادة السيئة على شخص مفرط الحساسية، سريع التأثر والغضب.

7- وضع القدم اليسرى فوق الساق اليمنى أثناء الجلوس بحيث تشكل معها زاوية قائمة: هذه الوضعية تمثل وضعية دفاعية، أو عدم إكتراث هذا الشخص بحديثك.

8- وضع القدم على المكتب: هذه الوضعية تعنى السيطرة والتملك.

- الجلوس:

1- الجلوس على حافة الكرسى: هذه الإيماءة تشير إلى التعاون إذا ما كانت مصاحبة بإيماءات أخرى تدل على الإهتمام بما يحدث.

2- الجلوس بفرشحة مواجهاً لظهر الكرسى: هذه الإيماءة محاولة الشخص السيطرة على الأخرين، وحماية الشخص من أى هجوم.

3- الجلوس ثم خفض الذقن، وصلب الذراعين فوق الصدر: هذه الإيماءة تعنى أن المستمع ليس لديه أى إهتمام.

4- وضع الفخذه الأيسر فوق الأيمن بتلقائيه: هذه الإشارة تعنى أن الشخص لا يشعر بعدم الأمان.

5- الجلوس وضم الفخذين إلى بعضهما البعض، ويسند كامل باطن قدميه إلى الأرض: هذه الإشارة تعنى أن الشخص متصلب فى أراءه وعنيد.

6- الجلوس ثم التأرجح على الكرسى من الأمام وإلى الخلف: هو تعبير عن الشعور بعدم الرضى، وعن رغبة فى مغادرة المكان.

7- الإسترخاء على المقعد بدلاً من الجلوس بشكل مستقيم: هذه الإيماءة تدل على الإنهزام أمام الخصم أو أمام صعوبات الحياة.

8- الجلوس ثم الضغط بالأصابع على عرقوب القدم اليمنى أثناء وضع الساق اليمنى فوق اليسرى: وهى تعنى الصعوبة فى تحديد التوجهات.

9- الجلوس ثم وضع إحدى الساقين على مرفق الكرسى وتدلى أحد الذراعين خلف ظهرها: هى تعنى نقص فى الثقة بالنفس، وعلى إحساس بالإنزعاج، أو إضطراب فى العلاقة بين الجالس ومحدثه.

10- تثبيت القدمين بشكل مستقيم على الأرض أثناء الجلوس، مباعداً ما بين ساقيه: وهى تعنى أن الشخص شجاع لا يخاف شيئاً ولا يخجل من شئ. فهو يعرف تماماً ما يريد، أو إلى أى حد ينوى مجاراتك.

11- الجلوس ثم وضع الساق على الساق مع دس إحدى اليدين بين الفخذين: وهى تعنى عدم الإستقرار، أو عدم القدرة على التحكم بالموقف.

12- وضع اليدين أو إحداهما فى الجيب أثناء الجلوس: هذه الإشارة تدل على شخص غير مستقيم. وتدل أيضاً على تصنع مقترن بالكذب والمواربة، حتى ولو كان هذا الشخص ذا سلطة ونفوذ فى الظاهر، فلا تثق بقدرته الفعلية.

13- دفع الجذع للأمام أثناء الجلوس: هى حركة تعبر عن خوف الشخص من تأنيب الآخرين أو طعنهم فى كلامه. وغالباً ما نلاحظ هذه الوضعية لدى شخص تتعرض آراؤه ومواقفه للإنتقاد والمعارضة على يد عدد كبير من المعترضين.

14- الجلوس ثم تشبيك القدمين عند العرقوبين، بحيث يستند الجانب الخارجى للقدم على الأرض: هذه الحركة علامة على شعور قوى بالدونية، أو على خوف من سخرية الأخرين.

- المشى:

"تعود خصائص المشى إلى البنية الجسدية، لكن إتساع الخطوة وسرعة السير ووضع الجسم كلها عوامل تتأثر بالحالة العاطفية. والأشخاص الذين يسيرون بسرعة، ويحركون ذراعيهم بإنطلاق يكونون على الأغلب من هؤلاء الأشخاص الذين يركزون على هدفهم ويسعون خلف مطالبهم، بينما الشخص الذى يسير

بشكل عادى ويداه فى جيبه حتى فى الأيام الدافئة، فإنه شخص كتوم وإنتقادى فهو يلعب عادة دور المناصر للشر، إذ أنه يجب أن يخذل الأخرين بإستمرار".

1- الشخص الذى يمشى واضعاً إحدى يديه فى جيب البنطلون، والأخرى خلف ظهره ممسكة بالحزام: هذه الإشارة تعنى أنه يحاول إمساك نفسه عن الإندفاع وراء إنفعالاته.

2- الشخص الذى يمشى رافعاً صدره ورأسه إلى الأعلى، حتى ليخيل إليك أنه سيقع على ظهره: هذه الإشارة تعنى أنه شخص يعيش ويتقدم فى الحياة بصعوبة.

3- إنحناء الجسم للأمام أثناء المشى: هذه الإشارة تدل على شخص يستعجل دوماً، ويضيع الفرص بسبب عدم الصبر.

4- المشية التنطيطية: هى مشية نادرة تنم عن حاجة الشخص إلى إستعادة الثقة بالنفس بعد تعرضه لإهتزاز شديد.

5- التأرجح فى المشى (يميناً ويساراً): هى تعنى عدم الشعور بالإرتياح فى وضعه الإجتماعى، أو أنه يمر بظروف صعبة مؤقتة.

6- تثبيت النظر للأمام أثناء المشى: هذه الحركة تعنى ان الشخص يمر بمشكلات شخصية، ويشعر بحاجة إلى البوح، ولكنه لم يجروء على ذلك.

7- عقد اليدين عند أسفل البطن أثناء السير: هى من أكثر الوضعيات تعبيراً عن الخيبة والفشل.

وبإستعراض مناطق الجسم وتوضيح كل عضو فى هذه المناطق، وتفسير معنى الإيماءات والإشارات والحركات لكل عضو، فنحن بذلك نكون وضعنا

مقدم البرامج على طريق التحليل والتفسير إن كـان لـه أو لضـيوفه، الـذين يلتقـى بهـم ويجرى معهم حواراً، فحيـنما يمتلـك مقـدم الـبرامج لمهاراتـه الحركيـة فيسـتطيع بـذلك توظيف تلك المهارة مع المهارة الصوتية لتحقيق هدفه من البرنامج الذى يقوم بتقديمـه، وإن كانت المهارة الحركية من الممكن إستخدامها بعيـداً عـن المهـارة الصـوتية فى بعـض الأحيان.

وإن تمكن مقدم البرامج من تلك المهارة تجعله يستطيع إرسال رسـائله للمشـاهدين دون عناء إضافة إلى قدرته على تفسير الحركات الجسدية لضيوفه، مما يجعله قادراً على إجراء حواراً متميزاً، لذلك وجب على مقدم البرامج فى نهاية هذا الجـزء الخـاص بتنميـة المهارة الحركية، أن يعرف أن هناك مجموعة من التوصيات والمتطلبـات يجـب أن يقـوم بها وهى:

1- تأهيل وتدريب وتثقيف مقدم الـبرامج التليفزيـوني: جسـدياً يسـاعده عـلى فهـم الإيماءات والإشارات والحركات الجسديه الفردية والمركبة.

2- فهم لغة الجسد بكافة أجزاءها: يساعد على ترجمة كافة الإشارات بسهولة ويسر.

3- معرفـة كيفيـة توظيـف إيمـاءات وإشـارات وحركـات الجسـد: بمـا يتناسـب مـع الموضوع المناقش والهدف منه يساعده على تحقيق الرسالة المطلوب تحقيقها.

4- فهم لغة الجسد تعزز الثقة بالنفس، والسيطرة على أي مشـاعر سـلبية: وتحقـق أقصى درجات التأثير في الآخرين، مـن خـلال الحركـات والإيمـاءات الإيجابيـة، وإكتشـاف حقائق الأمور.

5- التمكن من المهارات الجسدية: تحقق التأثير فى مشاعر الأخرين مـن الضـيوف أو المشاهدين.

6- عدم المبالغة فى الحركات الجسدية: يمنع حدوث تشتيت الإنتباه للمشاهد.

7- فهم لغة الجسد لكل بيئية: ومعرفة تأثر تلك الحركات على الحالة المزاجية والأفكار والمشاعر المكمونة والتنبوء بها.

8- القدرة على تفسير الحركات والإشارات الفردية، وتفسير الحركات المركبة بشكل سليم: بالإضافة إلى تسهيل وتيسير وصول الرسالة للجمهور المستهدف.

الفصل الرابع

فنون العرض الأدائية

فى هذا الكتاب تحدثنا عن المهارة الصوتية والمهارة الحركية وأهميتهما بالنسبة لمقدمى البرامج، لأنهما مهارتين لا غنا عنهما وذلك إذا أراد مقدموا البرامج أن يتميزوا ويحققوا التأثير فى المتلقى، ولكن هذا التميز لم ولن يحدث إلا من خلال التدريب المستمر على تلك المهارتين اللتين يحققان الكاريزما التى بدورها تصنع تأثيراً كبيراً فى المتلقى، وعملية التدريب تحتاج فى البداية إلى فهم الكيفية التى يتم من خلالها تنمية هاتين المهارتين والطريقه التدريبية التى يجب إتباعها لتنمية هاتين المهارتين. وهذا الأمر يجعلنا نقف أمام أنفسنا من خلال طرح سؤالاً هاماً كيف نقوم بتدريب مهارة الصوت والجسد ؟ والإجابه أن عملية التدريب لهاتين المهارتين سيتم من خلال بعض الفنون المرتبطه إرتباطاً وثيقاً بالأداء، ولذلك وجب علينا معرفة أنواع الفنون التى يمكن الإعتماد عليها والإستفادة منها، والتى تلعب دوراً هاماً وحيوياً فى تطوير تلك المهارات، لذلك وجدنا من خلال البحث أن هناك مجموعة أساسية من الفنون يجب على مقدمى البرامج معرفتها وفهم أهميتها، وإستخدام تلك الفنون والتدريب من خلالها لإنها تساهم فى تطوير المتدرب الذى يهتم بتطوير نفسه لكى يكون مقدماً للبرامج متميزاً. وذلك من خلال تطوير أهم المهارتين بالنسبة له، وإن التدريب من خلال تلك الفنون سيجعل مقدم البرامج لديه القدرة فى جذب الإنتباه ولفت أسماع وأنظار المستمعين والمشاهدين.

وإن عملية التدريب لن تتم إلا إذا إستوعب مقدم البرامج هذه الفنون وفهم كل منهم وأهميتهم لتطوير المهارة الصوتية والمهارة الحركية بالإضافة إلى الحفاظ علي كل مستوى يصل إليه المتدرب وذلك من خلال تقييمه لنفسه بإستمرار، وليس المطلوب أن يقوم مقدم البرامج بدراسة تلك الفنون، ولكن يجب أن يعرف كيف تفيده تلك الفنون دون التطرق لتفاصيل تخصصية. ومن هذه الفنون (فن الموسيقى – فن البانتومايم – فن الباليه – فن الخطابة – فن الأداء)، ويجب أن يعى مقدم البرامج أن تلك الفنون الخمسه لها تاثير عظيم

على الصوت والحركة وأن كل فن من هـذه الفنـون قـد يفيـد الصـوت فقـط أو الحركـة فقط أو الأتنين معاً، ويجب أن نعلم أن الإيمان واليقين الـداخلى لـدى مقـدم الـبرامج فى إحتياجه للتدريب حتى وإن كان متمكناً من أدواته، يساعده فى البحث عن الطرق التى تجعله يطور من مهاراته، وفى تلك اللحظة سيكتشـف أن فنـون الأداء سـيكون لهـا دوراً كبيراً فى تطوير الصوت والجسد، وهذا التطوير سيحفز قدرات مقدم البرامج ويساهم فى الإرتقاء بأداءه.

أولاً: فن الموسيقى وأهميته بالنسبة للصوت:

يتجه الإنسان من خلال فطرته إلى سماع الأصوات الجميلة أياً كان مصدر تلك الأصوات إن كانت من صوت بشرى أو من أصوات الطبيعة، لإن تلك الأصوات صادرة بنغمات متوافقة مريحة، وأكدت الدراسات التى إختصت بنشأة الموسيقى أن الإنسان منذ القدم لديه تذوق لجماليات الصوت من الطبيعة والحياة، لأن تلك الأصوات الناتجة من الحيوانات أو من الأنهار والشلالات واصوات الرياح... الخ وإلى أخره من الأصوات الأخرى، كان لها صداها فى أذن المستمع، لذلك كان يستطيع الإنسان منذ القدم تذوق تلك الأصوات وتصنيفها.

والموسيقى هي: (فن تآلف الصوت مع السكون في فترة زمنية، تشمل لحن الصوت وإيقاعه وتجانسه وتوافقه). لذا فكل ما يصدر صوتاً متجانساً به إيقاع منظوم يطلق عليه آلة موسيقية. فالطبلة آلة موسيقية، والناي آلة موسيقية، والمزمار آلة موسيقية، والدف آلة موسيقية، وصوت الإنسان أيضاً آلة موسيقية.

فحينما تبدأ النغمات الصوتية فى الظهور، ويتم التنوع فى إستخدام تلك النغمات مع إستخدام فترات السكون، فهنا يتم الإنسجام بين النغمات الصوتية التى تؤثر تاثيراً إيجابياً على المستمع، وبذلك يتم إستخدام الصوت بشكل مميز وممتع للأذن عند سماعه. والموسيقى هى الصوت الذى يصدر من الآلات الموسيقية لنقل نغمات تلك الآلة للمستمع، والصوت البشرى وأيضاً هو ناقل للنغمات الصوتية والحروف والكلمات والجمل للمستمع، ولكن هذا الصوت إذا لم يتم تنغيمه فهو يشبه المادة الخام للنغمة الموسيقية الثابتة التى هى على وتيرة واحدة، وإذا كانت النغمة الموسيقية لا يمكن أن تعبر عن نفسها إلا من خلال آلة موسيقية فالصوت البشرى أيضاً لا يمكن أن يعبر عن نفسه إلا من خلال وجود جهاز الصوت التى تطرقنا له فى فصل الصوت.

وعلينا أن نؤكد أن كل إنسان يكون له لون وطبقة صوتية خاصة به تميزه عن الأخرين. وأكثر الأصوات إبداعاً هو صوت الإنسان، لأنه يستطيع أن يرتبه كيفما يشاء ويطوعه حسبما يريد. وإن كانت الموسيقى تعمل على التوازن الوجدانى، فالصوت البشرى أيضاً يصنع ذلك. لأن تنوع النغمات والطبقات تشبه التنوع الذى يتواجد فى الآلة الموسيقية، مما يجعل الكلام يخرج بشكل منغم.

والتنوع فى النغمات والطبقات الصوتية، يكون هاماً جداً خاصة لدى أصحاب الوظائف، التى تعتمد بشكل أساسى على الصوت كمقدمى البرامج الإذاعية والتليفزيونية. فحينما يستخدم مقدم البرامج صوته بشكل سليم ويقوم بتوظيفه فى المكان المناسب، بما يتناسب ما طبيعة ما يقدمه من برامج إن كانت برامج سياسية، أو دينية، أو برامج للأطفال، أو برامج ترفيهية، أو تعليقاً صوتياً على الأفلام التسجيليه والوثائقيه،..... الخ، وغيره من البرامج الأخرى فإنه يحقق التاثير المطلوب والهدف المرجو تحقيقه لدى المستمع أو المشاهد.

فالصوت له دور هام فى توصيل المعنى والرسالة إن كان من خلال الإذاعة أو التليفزيون، وإن كان مذيع الإذاعة يحتاج جهداً وعملاً أكثر من مقدم البرامج التليفزيونى، لأنه مطلوب منه أن يقوم بإيصال المعنى والصورة الذهنية المراد توصيلها للمستمع بصوته، جاعلاً من صوته خطوط وألوان ترسم شكلاً للمستمع بسهولة وبأقل مجهود. وذلك بإستخدام صوته بالشكل السليم، من خلال التنوع فى النغمات والطبقات الصوتية المناسبة على حسب طبيعة البرنامج الذى يقوم بتقديمه.

وحينما يتم سماع الصوت منفرداً من خلال التعليقات الصوتية على بعض الأفلام التسجيلية أو الوثائقية، فنحن نستطيع أن نتعايش مع هذا الصوت من خلال نغماته وطبقاته الصوتية ومهاراته الإيقاعية الأدائية.

والصـوت يلعـب دوراً هامـاً بالنسـبة لمقـدم الـبرامج المـدرب والمـتمكن مـن أدواتـه الصوتية، من خلال التنوع فى إسـتخدام الـنغمات والطبقـات الصـوتية، والـتحكم فـيهما بشكل جيد يجعله يستطيع تغيير طبقـة الصـوت والإنتقـال لطبقـة ونغـمات مسـتعارة مختلفـة تمامـاً عـن صـوته المعـروف للمسـتمع، راغبـاً فى تقليـد بعـض الشخصـيات، أو التحدث نيابة عـن شخصـيات أخـرى، ويتضـح هـذا الأمـر مـن خـلال إختلاف الطبقـة الصوتية والنغمات المستخدمة أثناء قيـام مقـدم الـبرامج بتقليـد اداء شخصـية معروفـة للمشاهد، فهنا يصنع مقدم البرامج نغمات وطبقات صوتية تقـترب مـن الشـخص الـذى يقوم بتقليده.

لذلك يجب على مقدم البرامج أن يكون متمكناً من أدواتـه الصـوتية ومـدرباً بشـكل جيد، حتى يستطيع الوصول إلى النغمات والطبقات الصـوتية بكـل سـهولة ودون عنـاء. وهذا لن يتم إلا من خلال قيام مقـدم الـبرامج بسـماع الموسـيقى بشـكل دائـم، لتنميـة الحس والإيقاع لديه، بالإضافة إلى تعلمه لآلة موسيقية إن أمكن، لتسـاعده عـلى ضـبط الإيقـاع مـن خـلال تـدريب الأذن، والتـى تسـاعده بعـد ذلـك عـلى ضـبط إيقـاع نطـق الكلمات. وأيضاً قيامه بالغناء ليس كمطربـاً ولكـن كمؤديـاً مـما يجعلـه يعطـى إيقاعـاً نغمياً جيداً للأغنية التى يجب أن يؤديها بشـكل سـليم، فحيـنما تـؤدى الأغنيـة بشـكل صحيح فهذا معناه أن الأذن إستطاعت أن تستوعب مـا قامـت بسـماعه وترجمتـه مـن خلال الإشارات العقلية وتنقله إلى الجهاز الـحسى والجهـاز الصـوتى ليـتم إخـراج مـا تـم سماعه ليكون منطوقاً بعد ذلك بالشكل الصحيح.

ويمكـن مـن خـلال الصـوت الـبشرى صـنع آلـة موسـيقية، تنشـئ نغـمات مميـزه تعــادل الآلات الموســيقية التــى نعرفهــا جميعــاً، وذلــك مــن خــلال تــدريبات الفوكــاليز المتنوعــه، والتــى تســاهم فى التعــرف عــلى كيفيــة إخــراج الصــوت وتقويته، والتدريب على إخراج الحروف من مخارجها الصحيحة؛ بالإضـافة إلى تـدريبات الصولفيج، وهو الذى يربط الموسيقى بالصوت، كما أنه أحد متطلبات تـدريب الصـوت،

للمساعده فى الإنتقال بين الطبقات الصوتية. وهناك العديد من المقـدمات الموسـيقية فى البرامج الدينية تعتمد نغماتها الموسيقية على الصوت البشرى فقط، دون الإسـتعانة بـأى آلة موسيقية ليكون بديلاً عن تلـك الآلات ويقـوم بـنفس المهـام التـى تقـوم بهـا الآلـة الموسيقية.

وفى حالة وجود صوتاً متميزاً بمجرد سماعه نستطيع معرفة صاحب الصوت وتحديـد هويته. فالصوت يشبه الآلات الموسيقية، من حيـث تفـرده وتميـزه عـن بقيـة الأصـوات البشرية، فبمجرد سماع صوت العود نعلم انه آلـة العـود، وعنـد سـماع صـوت القـانون نعرف أنه آلة القانون. ورغم ان الأثنين مـن الآلات الوتريـة، إلا أنهـما مختلفـين فى رنـين النغمة الصادرة بسبب تميز كل منهما بنغمات خاصة بـه. فصـوت مقـدم الـبرامج أيضـاً يختلف عن زميله الأخر من مقدمى البرامج من خلال إختلاف رنين النغمات والطبقـات الصوتية التى يمتلكها، والمثال المطابق من الإعلاميين لمثال آلـة العـود وآلـة القـانون كـما أوضحناه فى فصل الصوت سابقاً يكون بين الإعلامى أحمد سمير والإعلامى أسامه كـمال، فكل منهما يتميز بصوت رخيم ومؤثر ورغم قيمة صوته وثقله إلا أن كـل مـنهم يتميـز عن الأخر وكـل مـنهم إسـتطاع أن يحقـق النجـاح والتـأثير فى المتلقـى لإمتلاكـه نغـمات وطبقات صوتية تستطيع التأثير فى المتلقى.

والصـوت المميـز لمقـدم الـبرامج يجعـل التميـز يلاحـق صـاحبه، ويجعـل المسـتمع والمشاهد مرتبط إرتباطاً وثيقاً به وبأداءه. مـما يجعـل لمقـدم الـبرامج شخصـية منفـردة وخاصة. ولكن يجب أن نعرف أن التميز والتأثير فى المسـتمع لـن يحـدث إلا مـن خـلال إمتلاك صاحب الصوت لنغمات مميزه يستطيع أن يوظفها بشـكل سـليم ويسـتطيع أن يجعل صوته آلة موسيقية تطبق العناصر الأربعة، التى تعتمـد عليهـا الموسـيقى وهـى، (الإيقاع – اللحن – التناغم – الطابع الصوتى):

1- الإيقاع

هو تنظيم لحركة الصوت الموسيقى كفـن جـمالى كـما إنـه إحسـاس بحركـة الجملـة الموسيقية، وقد تكون الجملة الموسيقية ناتجة من آلة أو ناتجة من صوت بشرى، لـذلك فهى أيضاً التنوع فى سرعة الإلقاء، وكذلك البطئ على درجات متفاوتة فى كليهما، كما أنه يعبر عـن نفسـية المـتكلم وطبيعـة موضـوع الحـديث، والظـروف المحيطـة بكـل ذلـك. بالإضـافة إلى أنـه ضـبط توقيـت الـنغمات فى القطـع الموسـيقية، والأوزان فى الأبيـات الشعرية، وحركات أعضاء جسم الإنسان فى الرقص. والإيقاع مرتبط إرتباطاً وثيقاً بالزمن. ويـرى الكاتـب أن الإيقـاع فى الصـوت هـو تنـوع فى الـنغمات والطبقـات الصـوتية مـع إستخدام فترات سكوت فى أوقـات معينـة يحـددها صـاحب الصـوت، إضـافة إلى سرعـة وبطئ النغمات الصوتية، ويتحدد طبيعة الإيقاع على حسب متطلبات البرامج المقدمـه؛ فنجد أن الإيقاع فى النشرات الإخبارية يختلف عن غيره من البرامج الأخـرى، حيـث أنـه يعتمد على الإيقـاع السريـع المنضـبط والمتـوازن، والجديـة فى الأداء، والوضـوح فى نطـق الحروف والكلمات، والتنوع غير المبالغ فى النغمات الصوتية، وتكرار الوقفات بين الجمل إن كانت وقفات وصل أو قطع، وتغيير وتيرة الصوت على فترات بمـا يتناسـب مـع طـول وقصر الخبر. وإيقاع أداء النشرات يختلف عن إيقاع الـبرامج الدينيـة. فـالبرامج الدينيـة تتميز بإيقاع هـادئ فى الـنغمات الصـوتية، والإطالـة فى مـد بعـض الحـروف والكلـمات، وعدم السرعة فى نطق الكلمات، والتنوع فى النغمات الصوتية.

2- اللحن

هـو نغـمات موسـيقية متنوعـة تعلـو وتـنخفض عـلى درجـات السـلم الموسـيقى ، وذلــك مــن خــلال التجــانس فى إســتخدام الــنغمات بالإضــافة إلى تعــدد إســتخدام الــنغمات. كــما أنــه تجميــل الصــوت أو تحســينه فى القــراءة والغنــاء حيــنما تكــون الآلـة المسـتخدمة هـى الصـوت الـبشرى، وذلـك عـلى الحـان مختلفـة. واللحـن يصـفه

البعض بانه مجموعة من الأصوات المتتالية، يتم تنظيمها بشكل معين على حسب رؤية مخرج الأصوات. وتختلف هذه الأصوات من حيث الدرجة والزمن فى الصعود والهبوط، بالأضافة إلى الإعتماد على السكوت الذى يصنع بلاغة فى التعبير عن المراد توصيله من خلال الصوت البشرى. واللحن يتميز بخاصية القدرة على التأثير الإنفعالى والعاطفى فى المستقبل، وذلك حينما يختص اللحن بالتنوع فى النغمات. وهو نفسه لدى مقدم البرامج حينما يقوم بإخرج الصوت، فإذا إستطاع تلحين الكلام بالطريقة التى تجعل الكلام فى إطار الحديث، فإنه سيصنع التأثير فى المتلقى لإنه سيحقق الإنفعال العاطفى لدى المتلقى، مما يجعله يتأثر بكلام مقدم البرامج. لذا يجب أن يكون هناك تركيزاً كبيراً على لحن الكلام، وليس المقصود هنا تلحين الكلام ليصبح أغنية ولكن المقصود تنوع نغمات وإيقاع الجمل فى الأداء، من حيث الإرتفاع والإنخفاض ومن حيث الوقفات والمد فى بعض الحروف والكلمات والنبر أيضاً؛ فكل هذه الأشياء مع بعضها تحقق الإنسجام ويحدث اللحن الذى سيكون له تأثير كبير فى الوصول لعاطفة المتلقى ولفت إنتباهه ويجعله فى حالة إنسجام.

3- التناغم (التوافق الموسيقى)

إذا كان الإيقاع واللحن إنبثقا من الحس الجمالى لدى الإنسان بطريقة طبيعية أو تلقائية فإن التناغم ناتجاً من تصورات عقلية خالصة، لإنه يعتمد على الإبتكار الموسيقى. والتناغم هو نوع من الإنسجام بين كلمة وأخرى، بالإضافة إلى تحقيق توافق صوتى بين صوتين مختلفين أو أكثر يسمعان فى نفس الوقت، ولكل منهما خصائصه الصوتية التى تميزه عن الأخر. وذلك بإستخدام الصعود والهبوط مرتبطاً بتموجات وذبذبات منتظمة وبطبقة صوتية ثابتة تساهم فى إحداث موسيقى الصوت. وإن كانت غير منتظمة وثابتة فهى عبارة عن ضوضاء نافرة للمستمع ومزعجة، فهى مزيج من أنغام متداخلة متناظرة.

4- الطابع الصوتى

أرى أن الطابع الصوتى يعنى الخصائص التى يتميز بها الصوت مما يجعله يختلف عن غيره من الأصوات الأخرى، فالرجال لهم أصوات غليظة وخشنة، والنساء لهن أصوات رفيعة وناعمة. وهذا يتضح عند سماع صوت فيتم تحديد نوع صاحب هذا الصوت من حيث الجنس، وتحديد الشخص نفسه إن كان هناك معرفة سابقة به. وقد ينجذب المستمع لصوت شخص ما دون معرفة سابقة، وذلك بسبب تميز صوته وأداءه عن بقية الأصوات الأخرى، فيكون ملفتاً للأسماع ومحباً لمستمعينه. وهذا يتضح من خلال بعض البرامج الإذاعية أو التليفزيونية، أو مذيعى الإعلانات من الذين يمتلكون طابع صوتى يجعلهم متميزين ومتفردين.

هذه العناصر الأربعة تلعب دوراً هاماً فى تقييم الصوت وشغف المستمع لسماع هذا الصوت، وكما أوضحت سابقاً أن الصوت يشبه الآلة الموسيقية التى يجب أن تستخدم فى صناعة نغمات موسيقية. فمقدم البرامج يجب أن يكون لديه يقين تام أن صوته عبارة عن آلة موسيقية يستطيع إستخدامها بعبقرية إذا أراد هو ذلك، لجذب المشاهد والمستمع لسماعه، من خلال توظيف صوته بشكل جيد مع طبيعة كل برنامج يقوم بتقديمه.

ويمكن لمقدم برامج واحد أن يقدم النشرة الإخبارية، والبرامج الرياضية، والفنية، وبرامج الأطفال، بالإضافة إلى التعليق الصوتى على التقارير المصوره، أو الأفلام الوثائقية والتسجيلية، إذا كان يمتلك الصوت الذى يمكن توظيفه بما يتناسب مع ما يقدم، من خلال جعل النغمات والطبقات الصوتية تعمل بشكل سليم بما يتناسب مع طبيعة البرنامج المقدم.

وإن الأداء الصوتي يمثل جانباً مهماً من جوانب اللغة والتعبير عما يراد توصيله، بهدف إيصال الرسالة الإعلامية التى يرغب فى توصيلها. والصوت قد

يكون صادراً من خلال الحروف والكلمات، وقد يكون مجرداً بغرض الإشارة والتعبير عـن شئ معين كالتأوهات، وذلك لتوضيح معنى معين.

والصوت هو وسيلة من وسائل الاتصال والتأثير فى الأخرين من خلال، التنغيم لتصـل إلى أذن المستمع، وهو أيضاً وسيلة من وسائل التعبير عن كل شخص من حيث الثقافـة، والمعرفة والبيئة والنشأة. وأن الصوت الذى يخرج من الإنسان يكون الهدف منه توصيل معانى ومفاهيم معينه، ويتضح ذلك من خلال الإرتفاع والإنخفـاض وغيرهـا مـن عنـاصر التنغيم المختلفة مثل، السرعة والبطء فى الأداء والرقة والفخامة. ويجب أن نعلم جميعاً أن طبيعة الأداء تبدأ منذ الصغر حينما يبدأ الطفل فى بداية كلامه بحرفين رئيسـيين مـع بداية الكلام وهما (الهمزه والألف).

وكـما أوضـحنا أن التـدريب الصـوتى هـام جـداً لمقـدم الـبرامج مـن خـلال تـدريبات الفوكاليز والصـولفيج، وإذا إسـتمر مقـدم الـبرامج عـلى تلـك التـدريبات مـع متخصـص فسيكون لديه القدره على التحكم فى نغماته الصوتية، وتوظيفها بالشكل الصحيح وقتما يشاء، وبما يتناسب مع ما يقدمه. ويجب ان أوكد على أن الصوت البشرى هو أعظم آلـة موسيقية ويستطيع مقدم البرامج من خلال تلك الآلة الصوتية أن يعزف أجمل الألحان، إذا أراد ذلك، بتطوير مهارة الصوت التى يرغب من خلالها فى تحقيـق مكانـة لنفسـه فى الوسط الإعلامى إن كان فى مجال الإذاعة أو التليفزيون.

ثانياً: فن البانتومايم Pantomime:

عندما تعجز الكلمات والجمل فى توصيل معنى معين، أو مفردة غير متداولة ولا يستطيع أحد فهمها، فإن الحركة هى اللغة التى توضح كافة المعانى من خلال الجسد لأنها تمتلك مساحات واسعة فى التعبير وتوحيد اللغات مع بعضها لتوصيل المعنى المراد توصيله للمستقبل وهنا يأتى دور البانتومايم. (فهو فن التمثيل الإيمائى الذى يعنى فن التقليد أو فن المحاكاه لكل ما تحتويه الحياة). كما أنه مجموعة من الإيماءات والإشارات بدون كلام. كما أنه فن يعتمد على تلك الإيماءات والإشارات والمهارات الجسدية والإحساس بالحركات وذلك للتعبير عن معنى أو موقف معين بواسطة جسده. وقد يكون الممثل هو الأكثر إستخداماً لفن البانتومايم لأنه يعد وسيلة يعبر من خلالها عن حالة معينة أو عن إنفعالاته الداخلية إن كان فى وضع الصمت أو فى وضع الكلام.

وحينما يبدأ الجسد فى التحرك والتعبير من خلال البانتومايم فهنا تبدأ مرحلة التدفق الحركى، وهى حالة الإستعداد العقلى والجسدى فى التعبير عن الهدف المراد توصيله من خلال الحركة التى تشمل كل أجزاء الجسم، والإيماءة التى تعتمد على الوجه.

وإن تعلم مقدم البرامج لتقنيات فن البانتومايم يصنع لغة تواصل كبيرة مع المشاهد، محققاً توصيل الأفكار والمشاعر والأراء عن طريق مجموعة من الحركات الجسدية التى توحى بمعنى معين أو حالة أو فكرة معينة، يتم التعبيرعنها من خلال تلك الإشارات والإيماءات. ويتم الإعتماد فى البانتومايم على الوجه والجسد والأطراف. ومقدم البرامج يجب أن يعلم أنه يشبه الممثل المسرحى الذى يستخدم البانتومايم فى المسرح لتوصيل رسالته الفنية، من خلال الجسد؛ أما مقدم البرامج فهو يستخدم البانتومايم فى البرامج دون قصد، لأنه يستخدم إشاراته وحركاته وإيماءته لمصاحبة الكلمات المنطوقه، بحيث تتناسب

معها، وهناك من يتكلف فى إستخدامه لتلك الإشارات والإيماءات فيؤدى إلى حدوث أزمه بينه وبين المشاهد نتيجة هذا التكلف الذى يزيد عن الطبيعى.

وتكون الإيماءات والإشارات والحركات بالنسبة لمقدم البرامج إما منفصلة أى تستخدم بدون مشاركة الصوت وغالباً ما تعتمد على إيماءات الوجه، أو تكون مصاحبة للكلام، مرتكزاً على عناصر التعبير الجسدية كالوجه والأطراف، لتوصيل رسالته للمتلقى.

ويتم تحريك الجسد من خلال مجموعة من الإيماءات والحركات تكون نابعة من داخل الفرد، وتكون تلك الحركات مقصودة، وذلك بعد أن يعطى العقل إشاراته للجهاز الحركى فى تنفيذ ما يرغب به الفرد فى التعبير عنه.

وعلى مقدم البرامج التليفزيونى تدريب جسده بإستمرار، على مجموعة من الحركات المتنوعه والمختلفه، لكى يستطيع السيطره الكامله على كل جزء من أجزاء الجسم كل على حده، وكذلك السيطره على الجسم ككل وكوحده واحده.

ويجب أن يتحرك كل جزء من جسم الأنسان منفصلاً عن الأجزاء الأخرى، حتى يتم السيطره على كل منها. وإن السيطره الكامله على اليدين والأصابع بشكل خاص، يساعد فى توضيح معنى إشارات اليد سواء كان ممثلاً أو مقدماً للبرامج التليفزيونية، لأنه يساعد من خلال اليد والأصابع فى توصيل المعنى المراد توصيله للمشاهد، ونفس الأمور على باقى أجزاء الجسم حتى يستطيع التعبير عن العواطف التى يمتلكها بداخله، والتى يرغب فى توصيلها. ويجب أيضاً أن يكون هناك تمرين للجسد كقطعة واحده، حتى يحدث التوافق والترابط بين أجزاء الجسم المختلفة عندما يتم التعبير بالجسد ككتلة واحدة فى وقت واحد.

وفي اثناء ظهور التمثيل الصامت الفرنسى الحديث أقيمت دراسة حول البانتومايم قسم على اساسها الجسد إلى ثلاث مناطق رئيسية:

1- المنطقة العضلية: وتنحصر بين الرأس والرقبة.

2- المنطقة العاطفية: وتكون مساحتها الجذع والذراعين.

3- المنطقة الجسدية: وتنحصر فاعليتها في الساقين.

وهنـاك مجموعـة مـن النصـائح الأساسـية التـى يجـب أن يضـعها مقـدم الـبرامج التليفزيونى فى إعتباره، حتى يستطيع أن يصل مـا يرغـب فى إيصـاله للمشـاهد بسـهوله ويسر، عندما يستخدم فن البانتومايم من خلال الإيماءات والإشارات والحركات كوسـيلة لتوصيل معنى معين من خلال النقاط التالية:

1- لا يـتم تعظـيم الأفعـال والإيمـاءات والحركـات، بـل تكـون مناسـبة فى التعبـيرعن المنطوق وأن تكون ردود أفعاله الجسمانية بسيطة نوعاً ما عن حجمها في الواقع، وتلـك الأفعال يجب ان يشعر بها مقدم البرامج داخلياً وتنبع من دوافع داخلية، ويـتم تعظـيم وتكبير الأفعال إذا كان وجودها مطلوب لتحقيق الإقناع للمشاهد.

2- عليه أن يكمل الإيماءة التي يقوم بها كلها قبل أن يبدأ بالإيمـاءة التاليـة. مثـل أن يرفع ذراعه، ثم يتوقف، ثم يخفض يده إلى جيبه، ثم يتوقف، وان تكون حركاته واضحة وبنبضات قوية إذا لزم الأمر.

3- عليه أن يضع لكل فعل من الأفعال نهاية، مـثلاً عنـدما يريـد أن ينـزل ذراعـه إلى الأسفل، عليه أن يحرك الذراع بالإتجاه المعاكس قليلا، بحيث يجعل الإيمـاءة الى الأسـفل أكبر، وقبل الوصول إلى الأمـام، وعليـه أن يـدفع ذراعـه إلى الخلـف قلـيلاً، ومـن ثـم إلى الأمام، وبذلك يضمن الحركة، وبالتالي يكبر التعبير، ويـوفر تـدفقاً ورقـة للإيمـاءة بحيـث تصبح أكثر جمالاً.

وهناك ثلاثة أنواع من الحركات:

1- الحركة القوية، ويمكن الحصول عليها عن طريق التجارب المبنية على أساس إعطاء الجسم القوة العضلية المعبرة.

2- الحركة المبنية على أساس خلق التفاوتات اللونية للحركة، والتى تضفى معانى جمالية على العمل المسرحى.

3- تنشيط الجهاز العاطفى لدى الممثل المختص بأداء البانتومايم عن طريق التمرين والتجريب، ليكون بإستطاعته أن يصل إلى أعلى مستوى.

وهذه الحركات نفسها يحتاجها مقدم البرامج التليفزيونى حتى يستطيع توصيل كافة المعانى التى يريدها للمشاهد دون أن ينطق بكلمة واحدة. والتعبير الجسدى فى البانتومايم يحتاج إلى الإحساس الداخلى المحمل بالمشاعر، والذى يساعد فى إخراج الحركة الجسدية السليمة المناسبة للمعنى الداخلى، حتى يستطيع جذب المشاهد له، وإنفعاله بالرسالة أو الفكرة التى يرغب فى توصيلها. ولكى يتحقق ذلك لن يكون بالتمرين فقط بل يجب على مقدم البرامج التليفزيونى أن يمتلك الموهبة والذكاء والتركيز، لكى تحدث الحركة الجسدية الصادقة التى تنقل الحقيقة الى المشاهد. وما يحتاجه أيضاً مقدم البرامج التليفزيونى هو عملية ضبط وتنظيم المشاعر والإحاسيس والإدراكات الذهنية، بحيث يمكن إستدعاءها في أي وقت.

ويجب على مقدم البرامج فهم الإيماءة، لأنها تلعب دوراً مؤثراً فى المشاهد، ويعلم أن الإيماءة، هى مجموعة من تعبيرات الوجه واليدين، ويتم الإعتماد على تعبيرات الوجه لتوضيح معنى معين للمشاهد، وقد تصاحب تلك التعبيرات الكلام وقد لا تصاحبه، وهى حركة لها كلمة محددة أو مغزى مهنى، فهى تعتبر الأداه الأكثر إستخداماً فى البانتومايم فى حالات وإنفعالات الشخصية التى يمر بها الممثل ومقدم البرامج التليفزيونى أثناء توجيه رسالة ما للمشاهد، معبراً عن

حالات الصدق بأدق التفاصيل. كما تعد الإيماءة واحدة من الأساليب التعبيرية المستقرة والمميزة لكل إنسان، لأنها تستخدم لملء الفراغ، مابين الحديث أو إختصار الحديث مثل الإيماءة بالرأس كعلامة للموافقه بدلاً من قول كلمة نعم.

ومن الضرورى لمقدم البرامج التليفزيونى، أن يحسن إستخدام الإيماءات بشكل سليم بما يتناسب مع المكان والزمان، حتى يستطيع توصيل رسالته من خلال الإيماءة المستخدمة بالشكل المناسب والغير مبالغ فيه. وذلك من خلال إمتلاكه الذكاء، وسرعة الإدراك، واللباقة والحكمة، وناقداً للفن، ومتذوقاً للموسيقى، عارفاً بفن الرسم والنحت، متكامل الهيئة الجسدية، سريع الحركة ومرن، جاد فى العمل، رياضى واثق من أدواته، لديه معرفه بأسس التمثيل بشكل عام وأعراف التمثيل الصامت وتقاليده بشكل خاص، وآليات إرسال المعنى من الإيماءة المستخدمة. لإنه من الممكن أن يتعرض مقدم البرامج التليفزيوني لموقف إيجابى أو سلبى على الهواء، فيجب أن يستطيع التعامل مع طبيعة الموقف، خاصة وإن كان الموقف سلبياً فيكون له أضراره النفسية والذهنية عليه، وتلك الأضرار ستضح للمشاهد من إيماءاته وردود أفعاله إلا لو كان مقدم البرامج قام بتدريب جسده تدريباً جيداً على كيفية التعامل مع المواقف السلبية. لذا وجب على مقدم البرامج إتباع الأتى:

1- تحرير جسده من أى توترات وتشنجات عضليه حتى لا يؤثر على أداءه أمام الكامير.

2- يجب أن تكون الحالة الذهنية لمقدم البرامج فى أعلى درجاتها لأن التركيز يساعده على توظيف حركاته وإيماءاته بشكل سليم وبدون إفتعال.

3- الإعتماد على الذاكرة الحسية فى بعض الأحيان فيما يتناسب مع موضوع معين بحيث تكون الحركة طبيعية وغير متصنعة.

4- المرونه الجسدية مطلوبة حتى يتثنى لمقدم البرامج توظيف عضلاته بشكل سـليم ودون حدوث أى خلل.

5- إظهار المشاعر الصادقة حينما يتم التحدث فى أى موضوع.

6- إمتلاك الدوافع الداخلية والخارجية أثناء القيام بالحركات.

7- فهم أن لكل وضع جسدى مدلولاً وتعبيراً.

ثالثاً: فن الباليه:

هو ذلك (الفن الصامت الذى يتحرك فيه الراقص فى الزمان والمكان بالإستناد إلى الموسيقى، وتتحد فيه الروح والجسد)؛ ليعبر عن أحاسيس معينة، متصلة بفكرة معينة، وله قواعده وأسسه التى رسخت عبر القرون، والتى تدرس بجميع مدارس الباليه فى العالم كفن عالمى أكاديمى موحد. كما أنه فن مسرحى لغته هى اللغة الراقصة، يعبر عن فكرة من خلال رقص جماعى أو فردى، ويعتمد على المصاحبة الموسيقية ويستخدم أزياء ومناظر وإضاءة مناسبة.

وهناك مجموعة من الأوضاع الرئيسية لفن الباليه وهى أوضاع تخص القدمين والرجلين والجذع والذراعين والرأس. ويجب أن يكون هناك دراية ومعرفة بتلك الأوضاع الرئيسية وفهمها بشكل جيد وسليم، لأنها الأوضاع الصحيحة والسليمة للجسد، والتى يجب أن يتبعها الجميع فى حياته الطبيعية، لأن تلك الوضاع تمنع الجسد من القيام بالأوضاع الخاطئة، التى قد تؤدى إلى مشاكل مستقبلية يتم الشعور بها مع كبر السن، ويجب على مقدم البرامج التليفزيونى أن يكون لديه الفهم والوعى الكامل بأوضاع وحركات الجسد فى الباليه، لأن تلك الحركات تعبر عن الأوضاع السليمة التى يجب إتباعها وتنفيذها إن كانت فى أوضاع الوقوف أو الجلوس، لأنه من المؤكد إستخدامها فى البرامج المقدمه.

لذلك يجب أن يكون هناك أيضا علم ومعرفة تامة فى كيفية إستخدام تلك الأوضاع الجسدية، وكيفية إستخدام أعضاء جسده بشكل سليم فى تنفيذ تلك الأوضاع. فحركة الذراعين يجب أن تكون مناسبة مع وضع الجلوس السليم، الذى يعتمد على شد الجذع، ورجوع الكتفين للخلف نسبياً، مع إسقاطهم لأسفل، وفرد الصدر. لأنه إذا تغير شكل الجذع وأصبح مرتخياً، فإن حركة الذراعين سيكون لها طريقة أخرى فى التعبير، لأن عضلات الجسد مرتبطة ببعضها البعض، وتؤثر على بعضها

البعض، حتى يستطيع توصيل الرسالة الإعلامية بدون مشاكل. وإن تلك الجلسات السليمة، أو الوقفات السليمة أمام الكاميرا، تكون لها تأثيرها الكبير على المتلقى لأن تبين ثقة مقدم البرامج فى نفسه.

وليس أساسياً على مقدم البرامج التليفزيوني، تعلم فن الباليه ولكن يجب أن يكون لديه المعرفة اللازمة بالأوضاع والحركات الأساسية لفن الباليه، حتى تساعده فى الوصول إلى الشكل الأمثل، والصحيح لوضعية الجسم، إن كان فى وضع الجلوس، أو وضع الوقوف كما ذكرت، لأن من خلال وضعية الجسم السليمة أمام المشاهد فإنها تعطى القوة والإعتزاز والثقة بالنفس لمقدم البرامج، وتكون خير دليل على صدق الرسالة، التى يرغب مقدم البرامج فى توصيلها للمشاهد ولكن دون إسراف.

وأوضاع الجسد المتطلب تنفيذها بشكل سليم بالنسبة لمقدم البرامج التليفزيونى لن تتم إلا إذا تواجدت اللياقة البدنية اللازمة، حتى يكون للجسد القدره فى التعبير عن المعنى الصحيح وأن يكون الأداء الجسدى سليم، فالجلوس السليم والوقفة السليمة تساهم فى التأثير المباشر فى شخصية مقدم البرامج عند المشاهد، وفى الرسالة الإعلامية المقدمة.

وإن كان الراقص يعتمد على أخذ وضعاً للوقوف، ويكون فيه الجسم مرتكزاً على كلا القدمين، والساقين المشدودتين، والركب مفرودة، وعضلات الفخذين مشدودتين، والصدر مفتوحاً مع ضم عظمتى اللوح معاً، والأكتاف للأسفل، والحوض مستقيماً، والرأس فى وضعها مع النظر للأمام، وأن يكون الجسم مشدوداً لأعلى، وليس متشنجاً. فإن تلك الصفات الجسدية أيضاً، يجب أن يتحلى بها كل مقدم البرامج التليفزيونى، لأنها تبرز شخصيته أمام المشاهد، ويكون لها أثرها الإيجابى.

ويعتمد فن الباليه على الأداء الحركى للجسد، ويكون مصاحباً للموسيقى التى لها تاثيرها فى تحديد الحركة المناسبة للإيقاع المسموع منها، فتجعل الجسم يعبر بحركات راقصة عن المعانى التى يراد توصيلها للمشاهد. وهذا الأداء الحركى يستخدم كوسيلة للتعبير عن الإنفعالات، والمشاعر، والرغبات، والتطلعات الإنسانية المختلفة، من الشعور بالغضب، والفرح، والغيره، والسعاده، والحزن، وغيرها من الإنفعالات الشعورية الأخرى، التى يمر بها الإنسان فى حياته، من خلال تحريك الجسم بطريقة منضبطة.

وإن كان فن الباليه يعتمد على الموسيقى كأحد أنواع الفنون فيما يقدم، فإن فن تقديم البرامج يعتمد أيضاً على واحد من أهم الأساليب المستخدمة فى التواصل مع المتلقى وهو نوعية وطبيعة وحالة البرنامج الذى يقدمه، وإستخدام الأوضاع الجسدية السليمة أثناء تقديمه للبرنامج. ويجب أن يعلم مقدم البرامج التليفزيونى أن هناك العديد من الفوائد لفن الباليه بالنسبة للجسد، فالأوضاع الجسدية السليمة لا تجعل هناك مشاكل على الجهاز العظمى والعضلى، بل تجعلهم دائما فى وضع سليم للحفاظ عليهم من أى إصابات، وهنا نؤكد على أن التدريب المستمر على الأوضاع الجسدية السليمة، فإنه يساعد مقدم البرامج على تقوية العضلات المسئولة عن طبيعة الوضع الجسدى المستخدم، إن كان فى وضع الوقوف أو وضع الجلوس، مما تساهم فى عدم عرضة نفسه لأى أذى بدنى أو أى تشوهات مستقبلية، لذلك يجب أن يكون هناك علم بأهمية فن الباليه بالنسبة لمقدم البرامج وأثره عليه لأن فن الباليه يحقق الأتى:

- الباليه يقوم بتحسين وضع الجسم، من خلال تمارين الإستقامة والمحاذاة، التى تحسن من شكل وهيئة الجسم، وتعمل على خلق حالة من الوعى عند أداء أى من الأنشطة اليومية والحياتية.

- يعمل على تناسق الجسم وتقوية عضلاته.

- يساهم على خلق إتزان الجسم.

- يساعد على خفض التوتر والإجهاد، من خلال أداء مجموعة من الحركات التى تشعر الفرد بالراحة، والتخلص من التوتر.

- تعزيز التعبير الإبداعى، من خلال مجموعة من الحركات تعبر عن شخصية الفرد وأرائه، من خلال تفاعل العقل والجسد معاً.

- يساعد على مرونة الجسم، مما يساهم فى الوصول للحركات التى تعبر عن المعانى الداخلية، وتنفيذها بكل سهولة.

وإذا كان الأستقراطيين والأمراء فى إيطاليا فى عهد النهضة الثقافية، إستخدموا الباليه كوسيلة وطريقة للتباهى بقوتهم الإقتصادية وزيادة نفوذهم السياسى، فإن مقدم البرامج التليفزيونى يجب أن يكون على علم تام، أن فن الباليه يجعله يمتلك التباهى والإعتزاز بنفسه. لأن الجلوس السليم، والوقوف السليم، يعزز الثقة بالنفس كما ذكرنا، مما يجعل الأداء متميزاً، ومن هنا تصل الرسالة الاعلامية للمشاهد بسهولة دون بذل مجهود كبير نتيجة إحساس المشاهد أن ما ينتج من مقدم البرامج ناتج عن يقين وتأكد من صحة كل ما يقال. ووجب على مقدم البرامج أن يتدرب بإستمرار على أوضاع الباليه الرئيسية التى تفيده فى عمله كوضع الوقوف ووضع الجلوس من خلال التدريبات البدنية إن كانت بتمرينات رفع اللياقة البدنية أو من خلال التدريب بالأثقال من خلال تدريبات التحمل العضلى، وتكون تلك التدريبات هى تأهيل الجسد على القيام بالأوضاع الساسية لفن الباليه، بالإضافة إلى تقوية عضلات الجسد بشكل عام والتى لها دور فى تنفيذ تلك الأوضاع مهما كبر سن مقدم البرامج.

رابعاً: فن الخطابة:

إن مخاطبة الجمهور هو فن من الفنون القديمة، الذى أخذ فى التطور مع تطور قدرات الإنسان، وأصبح من ضمن العلوم التى يتم الإعتماد عليها، خاصة من خلال الطبقات الحاكمة للشعوب، التى تستهدف الشعوب لإقناعها بما يريده الحاكم أيا كان هدفه، وفن الخطابة أو ما يعرف بفن التحدث أمام الجمهور هو: (فن إجادة التعبير والتأثير على المتلقى بواسطة الحديث القوى والذى له تاثيره فى النفوس)، وهو أحد الفنون التى يمتلكها أصحاب الشخصيات القيادية القوية، كما أنه رسالة يقوم بها الخطيب بإرسالها لإقناع الناس بفكرة معينة، أو رأى ما وإستمالتهم والتأثير فيهم. وهى القابلية على صياغة الكلام بإسلوب يمكن الخطيب من التأثير على نفس المخاطب، وقال إبن رشد الخطابة هى: (قوة تتكلف الإقناع الممكن فى كل واحد من الأشياء المفردة)، وقد عرفها أيضاً بأنها (فن مشافهة الحضور للتأثير عليهم وإستمالتهم). وهناك تعريف أخر للخطابة بأنها: (نوع من الفنون النثرية فائدتها التأثير والإقناع بحضور الجمهور المتلقى).

وهناك أنواع متعدده من الخطابه وكل نوع يحتاج إلى فهم كامل حتى يستطيع الخطيب أيا كان نوعه وهدفه فى تحقيق غايته ومن أنواع الخطابة:

1- الخطب الدينية: وهى الخطب التى تخص رجال الدين، ومنها خطب يوم الجمعة وخطب الأعياد والمناسبات.

2- الخطب القضائية: وهى التى تشتمل على المرافعات والإتهامات والإدعاءات.

3- الخطب العسكرية: والتى يلقيها رؤساء الأنظمة العسكرية وقادة الجيوش.

4- الخطب الجدلية: وهى التى تشتمل على التفاخر والتنافر.

5- الخطب السياسية: وهى الخطب التى يلقيها القادة ورجال السياسة.

6- الخطب العلمية: وهى الى تشتمل على الأمور العلمية والمناظرات.

7- الخطـب الإعلاميـة: وهـى الخطـب التـى تـرتبط بأهـداف الدولـه والأحـداث والمناسبات القومية.

ومقدم البرامج التليفزيونى والإذاعى، يحتـاج إلى فـن الخطابـة فى أدائـه لأنـه مـرتبط بهذا الفن إرتباطاً وثيقاً وذلك فى حالة أن نوعية برنامجـه أو الحـدث والموقـف يتطلـب إستخدامه لذلك الفـن، وقـد يسـتخدم هـذا الفـن فى مقدمـة الحلقـات التليفزيونيـة أو الإذاعية، أو فى ختام الحلقة، ومن الممكن أن يستخدم هذا الفن فى وسط الحلقـة ولكـن لفترة زمنية بسيطه للتأكيد على شئ ما، وهو يرتبط بفهم مقدم البرامج لمعرفـة طريقـة الإلقاء السليمة وقواعدها، وذلك من خلال معرفة كيفية خروج الحـروف بشـكل سـليم من الأماكن المختصة بخروجها، والتنوع فى النغمات الصوتية، والطبقات الصـوتية، حتـى تكون حروفه وكلماته وعباراته واضحة، وإسـتخدام الأحاسـيس والمشـاعر المتناسـبة مـع الجمل المنطوقة، بالإضافة إلى إستخدام الجسد فى تدعيم الصـوت، مـن خـلال الإيمـاءات والإشارات الجسدية، التى تجعل هناك إمتاعاً ونضارة، بما يتم قوله للمستمع والمشـاهد. لإنه حينما يقوم بإستخدام الصوت والجسد بشكل سليم تكون هـذه البدايـة والخطـوة الأولى فى إستخدام فن الخطابة إذا أراد إستخدامه.

ويتوقف فن الخطابة على العديد من المتطلبات الأساسية، التى يجب أن يـتحلى بهـا الخطيب كما يجب أن يتصف بها مقدم البرامج وهى:

- أن يكون لديه فهـم تـام بالفئـة المسـتهدفة مـن الرسـالة التـى يرغـب فى توصـيلها والتأثير عليها، من حيث فهم البيئة التى نشأت فيها تلك الفئه، وأيضـاً المسـتوى الثقـافى والتعليمى، والمرحلة السنية المستهدفة.

- أن يكون لديه خبرات كافية، حتى يستطيع إستخدام الكلمات التى يمكن أن يكـون لها تأثيراً على الفئـة المسـتهدفة، والقريبـة مـن حيـاتهم اليوميـة، حتـى يثـير عـواطفهم تجاهه، ويستطيع تحقيق النتيجة المطلوبة.

- أن يكون لديه القدرة على الإقناع من خـلال إعـتماد كلامـه عـلى المنطـق، والأدلـة، والبراهين، والحجج القوية، التـى يسـتطيع مـن خلالهـا إثبـات صـحة كلامـه ومصـداقية أقوالـه، مـن خـلال أقـوال الحكـماء مـما يسـاهم فى تأكيـد رسـالته الموجهـة للمسـتمع والمشاهد. وأنه فى حالة عدم وجود أدلة دامغة قوية تؤكد كلامـه، فـإن خطابـه سـيكون طرحاً لأرائه الشخصية، ويكون كلامه غير مقنع وبلا فائدة، مما يؤدى إلى الشعور بالملل، وضياع الوقت، وقد يؤدى الى نتيجة عكسية.

- ان يستخدم الخطيب العناصر التأثيرية مثل عـنصر العاطفـة، وبعـث العديـد مـن الأحاسيس من رفع الهمم والترهيب والترغيب.

- التحضير الجيد وإتقان كافة تفاصيل الموضوع المستهدف.

- الوقوف بثقة أمام الجمهور أو المشاهدين.

- نطق الكلمات بنـبرة واضـحة وسـليمة وخاليـة مـن الأخطـاء اللغويـة، والتنـوع فى النغمات الصوتية بين الحين والأخر بما يتناسب مع الحديث.

- التقليل من حركات الجسد وعدم الإفراط فى إستخدام تلك الحركات أمام الجمهـور أو المشاهدين بالإضافة إلى أن تكون حركات وتعابير الوجه مدروسة وموزونة وتدل على الثقة.

- التحلى بصفة الحماس أثناء الخطبة، فالحماس من الصفات التى تنتقل الى المتلقـى مما يساهم فى زيادة الإنتباه.

- تبسيط المعلومة والإبتعاد عن المصطلحات الصعبة وغير المفهومة.

فإذا كانت هذه هى الصفات التى يجب أن يتصف بها الخطيب، فهى نفسها الصفات التى يجب أن يتصف بها مقدم البرامج. حتى يستطيع التأثير فى المشاهد والمستمع، ويستطيع إقناعه بما يقدمه له، إن كان من خلال فكرة أو موضوع يهم المشاهد، أو أفكار لم تكن فى حسبان المشاهد ولم تكن تعنيه تنفيذها أو تفعيلها.

وهناك مجموعة من الخصائص العامة التى تشترك فيها الخطب ويجب فهمها ومعرفتها بشكل جيد وهى:

- الإعتماد على الحجة والمنطق، وأقوال الحكماء والمواقف المنقوله عنهم.

- المهارة فى دمج المنطق مع المواقف السابقة معتمداً على العاطفة فى مخاطبة المتلقى.

- توضيح العبارات والدقة فى الوصول للمضمون من خلال الكلمات المؤثرة التى تصل بسهولة إلى عقل المتلقى.

فمخاطبة المثقفين تختلف عن مخاطبة العامة من حيث إستخدام المفردات والقصص والأحداث التاريخية لتحقيق التأثير المطلوب. ولكن هذا التأثير لم ولن يتحقق إلا من خلال تدريب الصوت والجسد، حتى يستطيع أن يتنوع فى النغمات الصوتية، والطبقات الصوتية، ويبتعد عن الرتابة، بالإضافة إلى إستخدام الجسد بشكل سليم بما يتناسب مع المنطوق، خاصة إذا إستمر مقدم البرنامج فى مقدمة برنامجه لفترة طويلة، فإنه فى تلك اللحظة يكون فى حاجة لجذب المستمعين، والمشاهدين له، وهذا لن يتم إلا إذا أجاد فن الخطابة.

ومقدم البرامج يجب أن يتصف بالأتى:

- أن يكون واثقاً من نفسه، ومن كل مـا يصـدر منـه، إن كـان عـن طريـق صـوته أو جسده، وعدم إظهار الخوف، أو القلق نهائياً.

- أن يقوم بتدريب وإعداد نفسه بإستمرار، من خلال التدريبات الصوتية والجسدية.

- أن يكون باحثاً عن المعلومة، فالتثقيف الدائم من خلال جمع المعلومات بإستمرار، تساعده فى إستخدم تلك المعلومات فى أى موقف من المواقـف، خاصـة فى الـبرامج التـى تذاع على الهواء مباشرة.

- أن يعمل مقدم الـبرامج عـلى تهدئـة عضـلات وجهـه، مـن خـلال القيـام بـتمارين الاسترخاء، حتى لا يظهر هذا التوتر أمام المشاهد.

- أن يكون محدداً للنقاط التى يرغب فى التأكيد عليها وتوصيلها للمشاهد.

- أن يكون متوقعاً أسوأ النتائج، ويكون لديه المهارة فى التعامل معهـا، حتـى لا يهتـز أمام المشاهد.

- أن يراجع بإستمرار النقاط الرئيسية التى يرغب فى توصيلها للمستمع والمشاهد.

- أن يستخدم الكلمات والجمل التى يجيدها، والتى تناسب الموقف، وأن يكون ملماً بالثقافة الكافية حول الموضوع الذى يحمـل رسـالته الإعلاميـة، والتـى تمكنـه مـن الأداء المميز.

كما أن هناك مهارات يجب أن يتحلى بها مقدم البرامج ويتبعها بإستمرار وذلك لتقوية فن الخطابة لديه وهى:

1- التعلم: وهو التثقيف الدائم وجمع المعلومات اللازمة فى كافة المجالات حتى وإن كانت المعلومة فى قصاصة الأوراق، فإكتساب مقدم البرامج للمعلومة والمعرفة يثقله ثقافياً ومعرفياً.

2- الإستماع الجيد لصوتك: فى بعض الأحيان يكون الإستماع إلى صوتك وأنت تتكلم يعلمك كيف تكون أكثر ثقة بنفسك وكيف تعبر عن الأشياء التى تؤمن بها بطريقة أكثر إقناعاً.

3- التواضع: حينما تكون فى مجموعة لا تخجل ولا تتكبر عن سؤالك لغيرك فى أى شئ قد لاتعرفه أو لديك شك فيه.

4- الاتصال بالأعين: الإهتمام بكلام الأخرين يجعل الأخرين يزداد إحترامهم لك مما يجعلهم ينصتون بشكل جيد إلى كلامك، وأثناء كلامك حافظ على النظر بتركيز وإنتباه إلى من تخاطبهم لأن ذلك يزيد من إنتباههم وإحترامهم لما تقول وبالتالى يسهل فى عملية الإقناع.

5- خاطب نفسك: حاول أن تستمتع إلى صوتك وتشاهد نفسك أمام المرآه وأنت تلقى خطاباً، لأن ذلك سيساعدك فى تصحيح أخطاءك الكلامية والحركية.

6- الإبتسامة بين الحين والأخر: الإبتسامة لها مفعول السحر عندما تستخدمها من وقت لأخر أثناء مخاطبتك للأخرين أو أثناء إلقاء الخطبة لأنها تصنع تواصل بينك وبين المتلقى.

7- إقتدى بنموذج: هناك أشخاص كان لهم تأثير كبير أثناء قيامهم بإلقاء الخطبـة أيـا كان نوعها، فعليك أن تقتـدى بهـؤلاء الأشـخاص لأنهـم الـدافع للأمـام لتحقيـق النتـائج الإجابية عند المتلقى.

فإذا إستطاع مقـدم الـبرامج إتسـامه بالصـفات المـذكورة إضـافة إلى فهـم الخطـوات اللازمة لتنمية فن الخطابة، فإنه بذلك سيستطيع الإستفادة من هذا الفـن والوصـول إلى نفوس المستهدفين من خطبته وتحقيق النتـائج التـى يرغـب فى تحقيقهـا، وعـلى مقـدم البرامج فهم فن الخطابـة بكافـة صـوره وإتجاهاتـه حتـى يكـون لديـه المعرفـة الكافيـة لتفاصيل هذا الفن مما يساعده فى إتخاذ خطوات متقدمة نحو الأمـام محققـاً التـأثير فى المتلقى ومحققاً هدفه ورسالته الإعلامية، التـى يرغـب فى إيصـالها للمسـتمع والمشـاهد بكل سهولة ويسر ونجاح مؤكد.

خامساً: فن الأداء:

هو مصطلح يشير إلى: (القدرة على توظيف المهارات المختلفة، من خلال أنشطة فنية وأدبية وإجتماعية، وفن الأداء يعنى الدقة والإتقان والصدق، وهو الفن الذى يجمع كل أشكال الفنون بداخله ويجعله يضع الشكل النهائى فى التعبير عما يدور فى خلد المؤدى أياً كان طبيعة عمله)، كما أنه أحد الفنون التى ظهرت بعد الحرب العالمية الأولى، وإهتم بالمسائل الإجتماعية والسياسية كالجوع والأيدز، وهو يختلف عن الفنون التقليدية، والأعراف الثقافية المعتاده، لأنه يجمع كل أنواع الفنون الصوتية والحركية مثل:، المؤثرات الصوتية، والمؤثرات الضوئية، والرقص، والنحت، والحركات الإيمائية، وغيره من الفنون الأخرى.

وفن الأداء يشير بشكل كبير إلى الفن المقدم للجمهور، وبعض أنواع فنون الأداء قريبة جداً إلى فنون المسرح. ولذلك فإن فنون الأداء تعتمد على الصوت والجسد فى إبراز وإظهار كل أنواع الفنون المستخدمة والمرتبطة بالأداء. وقال مارفن كارلسون فى كتابه (فن الأداء) أن فن الأداء أصبح معقد ومتغير بطبيعته، وأكثر تعقيداً أو تغيراً هذا لو أخذنا فى الحسبان كما يجب الشبكة الكثيفة للإتصالات التى توحد بينه وبين أفكار الأداء التى تم تطويرها فى المجالات الأخرى، وبينه وبين الإهتمامات الثقافية والحضارية والإجتماعية التى تثيرها كل أنواع مشروعات الأداء المعاصرة. وقد إستطاع فن الأداء أن يكون مؤثراً فى المجتمع بواسطة السينما والفيديو والفوتوغرافيه فى عام 1980 وذلك من خلال دمج وسائل الإعلام والتكنولوجيا بفن الأداء وأصبحت الميديا جزءاً أساسياً فى العمل على هذا الفن السريع والمؤثر بقوة على الأخرين، لهذا فإن فن الأداء هو الأكثر تأثيراً عن بقية أنواع الفنون الأخرى لأنه يجمع كل الفنون، إضافة إلى أنه له تأثير مباشر فى المتلقى وخلق حوار ذهنى فى نفس المتلقى حينما يكون الأداء ناجحاً ومؤثراً.

وإذا كان الممثـل يعتمـد إعـتماداً كليـا عـلى فـن الأداء لإحـداث التـأثير فى المشـاهد، فمقدم البرامج أيضاً وجب عليه أن يمتلـك هـذا الفـن حتـى يسـتطيع أن يحقـق هدفـه ورسالته الإعلامية، من خلال توظيف الجسد والصوت بشكل سـليم، فـيما يتناسـب مـع الرسالة الإعلامية المقدمة للمشاهد.

وإذا كان مقـدم الـبرامج متمكنـاً مـن أدواتـه الصـوتية والجسـدية، وموظفـاً إيـاهم بالشكل الصحيح، فيستطيع مقدم البرامج بذلك أن يحقـق أهدافـه، لأنـه إسـتخدم كـل مقوماته، ومهاراته وإمكانياته فى توصيل رسالته. فإذا كـان هنـاك رسـالة معينـة يرغـب مجموعة من مقدمى البرامج فى توصيلها، فكل منهم سيحاول توصيل رسالته مـن خـلال فن الأداء بمختلف فنونه، مستخدماً الوسيلتين الرئيسيتين لتحقيق هدفـه وهـما الصـوت والجسد. ولكن التأثير فى المشاهد سيختلف على حسب تمكن وقـدرة كـل مقـدم بـرامج من أدواته، فقد يستطيع أحدهم توصيل رسالته بنسبة ضـئيلة ويسـتطيع أخـر توصـيل نفس الرسالة بنسبة كبيرة، والفرق بين الإثنين هو قدرة كل مـنهم عـلى توظيـف أدواتـه ومهارته فى توصيل رسالته، وصناعة التأثير فى المشاهد.

وفن الأداء يرتبط بطبيعة وشكل مـا يقـدم فى بعـض الـبرامج مثـل طريقـة وأسـلوب تقديم النشرات الإخبارية والتى يحكمها ضوابط أدائية معينة، وأيضاً يرتبط بشكل كبـير بالبيئة التى نشأ فيها مقدم البرامج، حيث أن البيئة لها تأثير فى نوعية الفنون التى يمكن إستخدامها، إضافة إلى كيفية تقديم هذه الفنون. فإذا أخـذنا عـلى سـبيل المثـال أن مـن ينشأ فى بيئة ريفية، قد يتأثر بالأسـاطير والأمثـال الشـعبية عكـس مـن ينشـأون فى بيئـة أخرى مثل العاصمة، فنجد أن الأول من الممكن أن يستعين بالمثـل الشـعبى والحكايـات فى تناول موضوعه بأداء قريب من الأداء الذى إسـتمع لـه فى بدايـة معرفتـه بمـا يقولـه، عكس إبن العاصمة الذى قد لا يستعين بهذا التراث فى تناوله لـنفس الموضـوع المتنـاول. وبذلك فإن فن الأداء لدى مقدم البرامج يختلف على حسب ثقافة ونشأة الفرد.

ويحتاج مقدموا البرامج التليفزيونية والإذاعية لفن الأداء، حينما يتشارك إثنان من مقدمى البرامج بتقديم برنامج معاً. ففى تلك اللحظة يحتاج المشاركون فى تقديم البرنامج أياً كان عددهم أن يمتلكون لفن الأداء، حتى يستطيعوا أن يقوموا بتكملة بعضهم البعض، لإيصال الرسالة الإعلامية دون أزمات، وذلك من خلال استقبال المشاهد لما يقدمونه إن كان إذاعياً أو تليفزيونياً، ولا يجب أن يستشعر المشاهد بوجود تفاوت بين مقدمى البرنامج الواحد والمشاركين فى تقديمه، لأنه إذا استشعر أن هناك تفاوت بينهما فإن ذلك قد يؤثرعلى تركيزه ومتابعتهم ومتابعة هدفهم الذين يرغبون فى توصيله، لأنه سيكون منشغلاً بالفروق الفردية فى أداء مقدمى البرنامج أياً كان عددهم.

ويحتاج مقدم البرامج إلى إستخدام فن الأداء فى البرامج الإذاعية والتليفزيونية بشكل كبير لتحقيق النتيجة التى يسعى لتحقيقها من الحلقة المقدمة. وإذا كان مقدم البرامج لا يمتلك المهارات والآدوات الفنية اللازمة، فقد يؤدى ذلك إلى عزوف المستمع والمشاهد عن المتابعة لما يقدم.

ويظهر الإستفادة من فن الأداء أثناء قيام مقدم البرامج فى تقديم حفل ما، أو مؤتمر سياسى أو فنى،... الخ على المسرح أمام الحضور، لأنه استطاع توظيف فن الأداء مع الفنون الأخرى التى سبق استعراضها فى توظيف مهارتة الصوتية والجسدية مع ما يقدمه محققاً التأثير فى المشاهد.

ولفن الأداء دور هام مع مقدم البرامج فى ظل التطور التكنولوجى والتقنيات الحديثه المستخدمة فى عالم البرامج التليفزيونية، والتى أصبح لفن الأداء دوراً كبيراً فى مواكبة ذلك التطور لتوصيل الرسالة الإعلامية.

وعليه فعلى مقدم البرامج أن يكون لديه معرفة كافية بغالبية الفنون التى تتكون تحت مظلة فن الأداء، وأنا هنا أتحدث على المعرفة وليس الدراسة لهذه الفنون، لأن معرفه ما يفيد مقدم البرامج يساعده على النهوض بإداءه للشكل الأمثل.

وقد ذكرنا بعضاً من هـذه الفنـون والتـى تعتمـد عـلى الحـواس والمشـاعر مثـل فـن المؤثرات الصوتية والمؤثرات الضوئية والتـى مـن خلالهـا ترتفـع حـواس ومشـاعر مقـدم البرامج وتجعله يتعايش مع ما يقدمه بشكل طبيعـى، ودعـونى أؤكـد عـلى أن المـؤثرات الإخراجية التى تستخدم من خـلال الأفـلام التسـجيلية أو الوثائقيـة أو المبـاشرة فى نقـل المناسبات الدينية أو السياسية، فإنها تعتمد على نقل حدث له طابع خاص وله تأثيره فى المشاهد، ويتطلب من مقدم البرامج إستشعار ذلك الحدث وجدانياً وإبراز تلك المشـاعر وإظهارها للمستمع والمشاهد دون مبالغة، أو إفتعال من خـلال نقـل أو قـراءة الصـورة التى ينقلها للمتلقى.

من المهم أن يعى مقدم البرامج الفنون التى إستعرضناها وأهميتها، لأنها تساعده على توظيف مهارة الصوت والجسد بشكل صحيح مع طبيعة البرنامج الذى يقدمه دون مبالغة. ولكن النضوج الإعلامى والتمكن من المهارات الصوتية والجسدية قد يشوبهما خلل، يتسبب فى تأثير سلبى لدى الفئات المثقفة فى المجتمع المصرى والعربى، خاصة فى صحة نطق الكلمات بالشكل الصحيح، لتحقيق المعنى السليم خاصة فى ظل المنافسة الشرسة بين القنوات والمذيعين العرب.

فليس من الطبيعى أن نجد فى النشرات الإخبارية، أو فى اللقاءات التليفزيونية التى يتطلب فيها نطقاً سليماً للكلمات وأداءاً جاداً، بأن نجد مقدم البرامج ينطق كلمة بشكل خاطئ بعيدا عن نطقها الصحيح،وذلك لإرتباطه بطريقة نطق الكلمة من البيئة التى كان يعيش فيها وأثرت فيه، وهذا ما يطلق عليه الأخطاء الشائعة فى المجتمع.

ولكى يكتمل نضج مقدم البرامج وتأثيره فى المستمع والمشاهد فوجب عليه الفهم الصحيح للكلمات المنطوقة والإبتعاد عن الأخطاء الشائعة لتلك الكلمات، لأنه من الممكن أن يُسمح للإنسان العادى ان يخطئ فى النطق، ولكن لن يُسمح لمقدم البرامج أن يخطئ فى النطق الصحيح لهذه الكلمات، لأن مقدم البرامج يتم تصنيفه أنه من الطبقة المثقفة، لإنه يتحدث فى كل شئ، وعن أى شئ لذلك يجب أن يمتلك العديد من المعلومات الكافية إن كان بالبحث أو المعرفه.

لذلك فالكاتب يرى أن مقدم البرامج لا يجب أن يكون عنصراً مشاركاً فى التساهل أو التفريط فى المنطوقات الصحيحة للكلمات، بل يجب عليه مواجهة هذا الأمر من خلال توظيف مهاراته الصوتية والجسدية، فى إبراز ونطق الكلمات بشكلها الصحيح، حتى يقوم بدوره التثقيفى والتوعوى للمجتمع الذى يرغب فى توصيل رسالته له.

وفى بداياتى كمقدم للبرامج تم تدريبى لفترة طويلة وتأهيلى أنا ومجموعة من الزملاء وكان من ضمن المدربين الإعلامى الأستاذ عبدالوهاب قتايه والذى تعلمنا منه الكثير، ومن ضمن تعاليمه لنا عدم نطق الكلمة بالطريقة الشائعة والإلتزام بمعايير النطق الصحيح لتلك الكلمة فى اللغة العربية لأننا إعلاميين.

وإليكم حصر لبعض هذه الكلمات التى تحمل الخطأ الشائع والنطق الصحيح لتلك الكلمات والتى يجب أن يعرفها جيداً كل من يعمل فى تقديم البرامج أو يرغب فى العمل الإعلامى كمقدم للبرامج مثلما تعلمنا من أساتذتنا

من الإعلاميـين أمثـال المـذيع الإذاعـى الأسـتاذ عبـدالوهاب قتايـة والـذى وضـع جـدول موضحاً فيـه النطـق الخـاطئ والنطـق السـليم للكلـمات المسـتخدمة فى الإعـلام والتـى يستخدمها المجتمع بشكل خاطئ وإليكم تلك الكلمات:

الخطأ الشائع	الصواب
المختلَطة	المختلِطة (المدارس المختلِطة)
مُختلَف (الأنواع والألوان)	مُختلِف
مُرْتَزَقة (الجنود المرتزقة)	مُرْتَزِقة
مُقتصَرة (إجراءات مقتصرة على.)	مُقتصِرة
مُطَبَقة (الظلمات المطبقة على...)	مُطَبِقة
مُعدَم (رجل مُعْدَم)	مُعدِم
مُتعذَّر(حلم صعب التحقيق)	مُتعذِّر
مُستَجَد(أحداث جديدة ومبتكره)	مُستَجِد
مُبَرَّز (صاحب أهلية وكفاءة)	مُبِّرز
مُحكِم (لجنة المحكمين فى المسابقة)	مُحكَّم
مُعِدَّات (المعدات العسكرية)	مُعَدَّات
مُتوفّى	مُتَوَفَّى
تَّوَفَّى	تُوُفِّيَ
مُتَعَيَّن (من المتعين عليه أن..)	مُتَعَيِّن
مُستفحَل(شر مستحفل)	مُستفحِل
مُستحكَم(أزمة مستحكمة)	مُستحكِم
مُعمِّر(سلعة معمرة)	مُعمَّرة (رجل معمر طويلا)
وريث	وارث والجمع ورثة
شيِّق(حديث شيق)	شائِق أو مُشَوِّق
نَفَذَ(نفذ المال)	نَفِد (أى فَنِيَّ)

مُعَافَى(من الضرائب)	مُعْفَى أو مَعْفِيٌّ
ناكِر (للجميل)	مُنكِرُ
مُهاب	مَهيب
نوال (الأمال)	نيلُ
آذان (العصر)	أذان
أمارات(عربية)	إمارات
أجازة (سنوية)	إجازة
لا عزاء للسيدات	لا تعزية للسيدات
أنت بمثابة أخى	أنت بمنزلة أخى
السُواح	السِياح أو السائحون
تقييم الأمور	تقويم الأمور
أفريقيا وأسبانيا وأندونيسيا	إفريقيا وإسبانيا وإندونيسيا
المغامرات الخطرة	المغامرات الخطيرة
سِبْحَة (فى يد المصلى)	مِسْبَحَة
المستشفى الحكومية	المستشفى الحكومى
شهر ربيع الثانى	شهر ربيع الآخر (لا يقال الثانى إلا إذا كان هناك ثالث)
شريعة سَمْحَاء	شريعة سَمِحة
نَفِىَّ (الشهيد حقه)	نُوَفِّىَ
مظروف (فيه أوراق)	ظرف
قاصر (على الرجال)	مقصور
مأزَق	مأزِق
مؤَهَّل (يملك مؤهلاً عالياً)	مُؤَهِّل
ثَكَنَة (عسكرية)	ثُكْنَة
السِّلوان	السُّلوان
القُمار	القِمار
جَرْأَة	جُرْأَة أو جَرَاءَة
الكِلْيَة والكِلْوَّة	الكُلْيَة والكُلَى

خِلْسَة	خُلْسَة
خِدْعَة	خُدْعَة
فَتْحة	فُتْحَة
خُلْوَة	خَلْوَة
رُزْمَة (من الورق)	رِزْمَة
شُحْنَة	شِحْنَة
الرِعَاع	الرُعَاع
السَّفَلة	السِّفْلَة
فَجَّة (فاكهة فجة)	فِجَّة
المِنصَّة (منصة الخطب)	المَنَصَّة
وِحْدَة	وَحْدَة
دَعَامة	دِعَامة
اليَقْظَة	اليَقَظَة
ذَبْحَة (صدرية)	ذُبْحَة
جُماع الأمر	جِماع
سِحْنَة	سَحْنَة
كَفَّة (الميزان)	كِفَّة
جَهُوريٌّ (الصوت)	جَهْوَرِيٌّ
الحِنْكَّة	الحُنْكَة
قُطْف أو قَطْف (من العنب)	قِطْف
بِدْءِ (الأمر)	بَدْء
مَسَاحَة	مِسَاحة
مَيْزَة (لفلان)	مِيزَة
بَحْبُوحة	بُحْبُوحة
المَطْرقَة	المِطْرَقة
غَذاء (مأدبة)	غَدَاء
البُخُور	البَخُور
الحَلَواني	الحَلْواني

الهَوِيَّة	الهُوِيَّة
التُجارية	التِجارية
المِهَنِيَّة	المِهْنيَّة
البَحَرِيَّة	البَحْرِيَّة
شُريان	شِريان
فَقْرة (من المقالة)	فِقْرة
تَجْرُبة	تَجْرِبَة
بَشْرَة (جلد الإنسان)	بَشَرَة
بِعْثَة	بَعْثَة
جَرْف (الجرف القارى)	جُرْف
حَلَبَة (السباق)	حَلْبة
خِشْية	خَشْية
خَيَار(بين شيئين)	خِيَار، خِيارات
دُخَّان	دُخَان
دِفَّة (دفة الحكم والمركب)	دَفَّة
المَرْكِب (السفينة)	المَرْكَب
تِرْحال	تَرْحال
تَمْثال	تِمْثال
تِعْداد	تَعْداد
رَدْح (من الزمن)	رَدَح
رَقَم (من الأعداد)	رَقْم
الشِتْوى	الشَتْوى أو الشَتَوِى
صَحَراء	صَحْراء
صَحَافة	صِحَافة
مَصْرَف	مَصْرِف
صُفَّارة	صَفَّارة
صَلْب(أى قوى)	صُلْب
صَمَام	صِمَام

طُحَال	طِحَال
طَمَأنينة	طُمأنينة
عَبْوَة(ناسفة)	عُبُوَّة
مَظْرُوف (فيه أوراق)	ظَرْف
مَعْدَن	مَعْدِن
عُنْوَة	عَنْوَة
عَيَان(شاهد عيان)	عِيَان
عِنَان (السماء)	عَنَان
غُبْن (ظلم)	غَبْن
فُخَّار	فَخَّار
قُبُول	قَبُول
قُبَيْل	قَبِيل
قَارَب (مركب)	قارِب
مَقْرِبَة (قرب)	مَقْرُبة
قَصَارَى (جهده)	قُصَارى
مِقْعَد	مَقْعَد
كِمِّية	كَمِّيَّة
اللِّحاق(بالركب)	اللَّحاق
لُغْم	لَغَم
نَبْذَة (من الكتاب)	نُبْذَة
مِنْهَج	مَنْهّج
نُوَاة	نَوَاة
وِسَاطة	وَسَاطة
وِفْق (أى طبقاً ل...)	وَفْق
يُسْرَةً ويُمْنَةً	يَسْرَةً ويَمْنَةً
الصَّعْداء (تنفس الصعداء)	الصُّعَدَاء
وَشَك (على وشك)	وَشْك
كَثْب (عن كثب) أى قرب	كَثَب

الحِيرَة	الحَيْرَة
الغِيرَة	الغَيْرَة
مَصْيَف	مَصِيف
ثُقْب	ثَقْب
القِمَامَة	القُمَامة
خِطَّة (برنامج وتخطيط)	خُطَّة
مَنَاخ (من الطقس)	مُنَاخ
أهُبَّة(على أهبة الإستعداد)	أُهْبَة
إِرَباً (قطعة إرباً إربا)	إِرْباً
عَرْبون	عُربون
مَعْرَض (معرض الكتب)	مَعْرِض
شِفَّةٌ	شَفَةٌ
الغَيْبَة (الغيبة والنميمة)	الغِيبَة
إصْطُفَّ (إصطف الجنود)	إصْطَفَّ
البُسَاط (المفروش على الأرض)	البِساط
زُهْرِيَّة	زَهْرِيَّة
تِرْعَة (قناة)	تُرْعَة
ثُلْثُ	ثُلُثُ
الجُمْعَة (يوم الجمعة)	الجُمُعَة
حَلَقَة	حَلْقَة
ثَغْرَة	ثُغْرَة
الرِقَابة	الرَّقَابة
تِكْرار	تَكْرار
خَدَمَات	خِدْمَات
حِزْمَة	حُزْمَة
فَوْهَة (البركان)	فُوَّهَة
شَظْيَة	شَظِيَّة
حِفْنَة (من القمح)	حَفْنَة أو حُفْنَة

الفَرَار (الهرب)	الفِرار
الحِمَم (البركانية)	الحُمَم
الحِسَاء (الشوربة)	الحَسَاء
رَشْوَة	رِشْوَة
هَضَبة	هَضْبَة
طابِع (البريد)	طَابَع
مَشْرَط (الجراح)	مِشْرَط
شِفْرَة (الموس)	شَفْرَة
مَهْرَجان	مِهْرَجان
مَدْفَع	مِدْفَع
عَدَاء (أى عداوة)	عِدَاء
كَيَان	كِيَان
مُدَرَّج (الطائرة والمطار)	مَدْرَج
مَظَلَّة	مِظَلَّة
صِرْح (بناء كبير)	صَرْح
مُبَاشِر(إرسال أو بث)	مُبَاشَر
يَنْعِى	يَنْعَى
شُحْنة	شِحْنة
طِن	طُن
حِزْمَة	حُزْمَة
مَقْرِبَة	مَقْرُبَة
تِكْرَار	تَكْرَار
سَمَع	سَمِع
رِفْقَة	رُفْقَة
مُجَدَداً	مُجَدِداً
أجازَة (أجازه فى الإختبار)	إجازَة
ثَغْرَات	ثُغْرات
صَلب	صُلب

حُقْبَة	حِقْبَة
الصَّعْداء	الصُعْداء
بُناء	بِناء
قَبُول	قُبُول
وِحْده	وَحْده
بِنْيَان	بُنْيَان
الرَّبَاط	الرِباط
عِلاقَة	عَلاقَة
رَقَابَة	رِقَابَة
نَقَابَة	نِقَابَة
مُسْتَعْجَل	مُسْتَعْجِل
مَأْزَقْ	مَأْزِقْ
بَدْء	بِدْء
لَكْنة (بمعنى لغة)	لُكْنة
جِرَاء	جَرَّاء
مَسْلِك	مَسْلَك
عَمْرَان	عُمْرَان
وَعِرْه	وَعَرْه
حَرِصَّ	حَرَصَّ
يَأْمَّل	يَأْمُل
هَوِية	هُوِية
فِهْم	فَهْم

وبما أننا أوضحنا النطق السليم لبعض الكلمات الدارجة فى المجتمع، والتى لا يجب على مقدم البرامج أن ينطقها كما تنطق بين الناس، بل وجب عليه نطقها بشكلها الصحيح كما أوضحنا، والآن سنتطرق إلى الكلمات التى تختلف فى حرف واحد قد يعبر عن معنى للكلمة يختلف إختلافاً كاملاً عن كلمة أخرى شبيهة لها

فى الحروف وذات معنى آخر، ولذلك يتم التطرق للنطق السليم للكلـمات المتشـابهة فى كل حروفها إلا حرف واحد، وهو الحرف المتشابه نسبياً فى طريقة نطق الحرف المتشـابه معه، مثل حرفى (السين والصاد) وغيرها من الحروف الأخرى التى سنتطرق لهـا، فحيـنما نجد كلمات متشابهة فى الحروف مختلفة فى حـرف متشـابه فى النطـق مـع حـرف آخـر فيتطلب منا نطق الحرف بشـكله الصـحيح والسـليم حتـى نسـتطيع التعبـير والتوضـيح للمعنى الصحيح لتلك الكلمة، وسنستعرض بعض الكلمات المتشابهة مع بعـض الأحـرف التى يتم ترقيقها أو تفخيمها فيتسبب هـذا الأمـر فى حـدوث خلـل فى النطـق الصـحيح للكلمة:

المجموعة الأولى: الفرق بين حرف ال (س) وحرف ال (ص)

س	ص
سابر	صابر
سعيد	صعيد
سور	صور
سيف	صيف
سب	صب
سد	صد
سفير	صفير
سلف	صلف
سورى	صورى
أسفر	أصفر
سفر	صفر
حسان	حصان
يسوع	يصوع
يسير	يصير
خمس	خمص

المجموعة الثانية: الفرق بين حرف ال (د) وحرف ال (ض)

د	ض
دب	ضب
درب	ضرب
دليل	ضليل
درة	ضرة
دام	ضام
أدنى	أضنى
قدم	قضم
أعداء	أعضاء
دلال	ضلال
مدير	مضير
حد	حض
بعد	بعض
أحمد	أحمض
ردود	رضوض
حديد	حضيض

المجموعة الثالثة: الفرق بين حرف ال (ذ) وحرف ال (ظ)

ذ	ظ
ذرف	ظرف
ذفر	ظفر
ذلل	ظلل
ذفار	ظفار
ذل	ظل
نذر	نظر
شذية	شظية
نذير	نظير
منذور	منظور
حذر	حظر
تذلل	تظلل
يذلل	يظلل
شذى	شظيى
لذى	لظى
فذ	فظ

المجموعة الرابعة: الفرق بين حرف ال (ت) وحرف ال (ط)

ت	ط
تل	طل
ترف	طرف
تلا	طلا
تيار	طيار
تبع	طبع
تلاوة	طلاوة
يتبع	يطبع
رتب	رطب
فاتر	فاطر
فتن	فطن
ستور	سطور
ربت	ربط
بت	بط
سبت	سبط
شت	شط

نصائح عامه

بعد أن قمنا فى هذا الكتاب بتوضيح أهمية تنمية المهارة الصوتية والمهارة الجسدية، وأهمية تدريبهما من خلال الإعتماد على بعض الفنون التى لها أثرها الكبير فى تطوير أداء مقدم البرامج مما يجعل لديه تواصل مع المشاهد، ولكن وجب علينا التأكيد على أن مقدم البرامج يجب أن يتحلى ببعض الصفات الرئيسية خاصة أن هناك الملايين ممن يرغبون فى العمل كمقدمين للبرامج إن كان فى الإذاعة أو التليفزيون، فهم جميعاً يجب أن يعلموا أن هناك صفات ومتطلبات أساسية فى العمل فى هذا المجال ومنها صفات ليس لهم دخل فيها. لأن تلك الصفات تكون هبة من الخالق عز وجل يصف بها بعض خلقه؛ وهى القبول والحضور والصوت المميز والصحة الجيدة. أما المهارات التى يمكن أن يتم تنميتها من خلال التدريب المستمر، فهى مهارة الصوت والجسد التى تجعل أداء مقدم البرامج متميزاً عن أى مقدم برامج أخر صانعة له كاريزما تؤثر فى المتلقى إن كان مستمعاً للإذاعة أو مشاهداً للتليفزيون. فإذا أراد مقدم البرامج أن يحقق تميزاً فيجب عليه أن يقوم بتدريب نفسه جيداً، وتدريب مهارته الصوتية من خلال التنوع بين النغمات الصوتية، ويكون لدى مقدم البرامج السيطرة الكاملة على صوته لتوظيفه بشكل سليم، بالإضافة إلى تدريب وتنمية مهاراته الجسدية، وذلك بفهم كامل لمعانى الإيماءات والإشارات الجسدية، وتوظيفهم بشكل يتناسب مع ما يقوم بتقديمه حتى يستطيع التأثير فى المشاهد. وإن توافق وترابط المهارة الصوتية مع المهارة الجسدية، يساعد بشكل كبير فى تحقيق الهدف من الرسالة الإعلامية الموجهة للمشاهد فى أقل وقت ممكن. ومن أهم النتائج التى تم التواصل إليها:

- يجب على مقدم البرامج توظيف مهاراته الصوتية والجسدية بشكل يتناسب مع الحالة المناسبة لطبيعة البرنامج المقدم.

- التدريب المستمر على الصوت والجسد معاً يحقق أداءاً متطوراً يساهم فى تميز مقدم البرامج التليفزيوني والإذاعي

- التنوع فى النغمات الصوتية والإرتفاع والإنخفاض مع عمل وقفات مناسبة بين الكلمات والجمل يساهم فى تحقيق الإيقاع الصوتى.

- عدم المبالغه فى الأداء حتى لا يشعر المشاهد بأن ما يحدث غير صادق، ويؤثر سلبياً على علاقة مقدم البرامج بالمشاهد.

- فهم طبيعة وهدف ومتطلبات البرنامج المقدم للمشاهد، يجعل مقدم البرامج يوظف مهاراته الصوتية والجسدية بشكل سليم دون مبالغة أو إفتعال.

- على مقدم البرامج أن يتحلى بالتعايش مع طبيعة البرنامج المقدم فى حالة تقديم براج متنوعة ومختلفة من حيث الهدف والمضمون.

الفصل الخامس

تحليل لبعض المذيعين والمذيعات

فى هذا الباب نتعرض لتحليل مبسط لأداء بعض مقدمى البرامج العالميين، والمصريين، ونحاول إلقاء الضوء عليهم من خلال إعتمادهم على كاريزما تحتوى على مهارات صوتية وحركية مميزة، جعلتهم أصحاب تأثير فى المتلقى، وقد حاولت أن أتطرق إلى نوعيات مختلفة من مقدمى البرامج، للتطرق إلى التنوع فى طرق الأداء.

وبالرغم من التشابه بينهم فى قدرتهم على إستخدام مهاراتهم الصوتية والجسدية، إلا أن هناك فروق بينهم من حيث الإعتماد على الأداء الطبيعى، أو الأداء المصطنع، الذى إستخدمه البعض أحياناً، كما أننى أحاول أن أبين أيضاً الفروق بين تقديم البرامج، من أشخاص طبيعة عملهم هى تقديم البرامج، وبين أحد الممثلين المسرحيين الذى يحمل كافة عناصر التميز فى التمثيل والإخراج المسرحى، وقيامه بتقديم أحد البرامج مثل الفنان محمد صبحى.

وقد إعتمدت فى إختيار العينة والتى هى عينة بحث رسالة الماجستير التى حصلت عليها، على أن أجمع بين عناصر يمتلكوا التميز فى الأداء، حتى ولو كنا نختلف معهم فى طريقة الأداء أحياناً.

فهناك مقدموا برامج لهم جماهيرية كبيرة، وفى نفس الوقت لهم منتقدين لأسلوب أدائهم، وهذا يرجع إلى رؤية كل منا كمشاهدين، ولكنى أحاول من خلال هذا التحليل المبسط أن أتطرق لبعض مقدمى البرامج، الذين إعتمدوا على مهاراتهم الصوتية والحركية، وكيفية إستخدامها وأثر هذا الأستخدام على المشاهد، ولذلك تم إختيار عينة البحث وتطبيق مهارة الصوت والجسد عليهم، لتحليل أدائهم، ومن مقدمى البرامج الذى وقع عليهم الإختيار هم، مقدمة البرامج أوبرا وينفرى، ومقدم البرامج الساخر جون ستيورت، أما على المستوى المصرى فتم إختيار مقدم البرامج عمرو أديب، ولميس الحديدى، وتوفيق عكاشة، ثم التطرق لتجربة الفنان محمد صبحى.

وهنا يشغلنى سؤال هام اترك إجابته للقارئ ولكنى سأجيب عليه لاحقـاً، وهـو هـل يتطلب من مقدم البرامج أن يكون لديه مهـارات تمثيليـة ؟ وهـل عنـدما يـتحلى مقـدم البرامج بالمهارات التمثيلـة فهـذا يجعلـه متميـزاً ويسـتطيع إسـتخدام مهارتـه الصـوتية والحركية؟ تلك الأسئلة هى فى النهاية إفادة لكل قارئ لكى يبحـث بداخلـه إذا رغـب ان يكون مقدما للبرامج إلى المتطلبات التى يحتاجها فتقديم البرامج فن يجب أن يتحلى بـه من يرغب فى العمل فى هذا المجال الإعلامى.

أوبرا وينفرى Oprah Winfrey



ولدت أوبـرا جايـل وينفـرى فى 29 ينـاير عـام 1958 بولايـة الميسيسـبى فى الولايـات المتحدة الأمريكية، بدأت مسيرتها الإعلامية من عمر 19 عاما كمراسلة فى إذاعة (wvol)، وفى عام 2006 وقعت عقد مع اكس ام ستالايت راديو لإنشـاء قنـاة إذاعيـة خاصـة بهـا تحت إسم (أوبرا والأصـدقاء). وهـى واحـده مـن أشـهر الشخصيات العالميـة فى مجـال الإعلام، وتقديم البرامج الحوارية، ولقبت بملكة الإعلام الأمريكية. لأنها أثبتت من خـلال الإرادة والتصميم والتحدى أن الوصول للنجاح سيتم إن أراد الشخص ذلك.

كما أنها كانت أول أمريكية من أصل أفريقى تقدم الأخبار فى قنـاة (Wtvf-Tv). وفى عام 1984 قدمت البرنامج الصباحى (Chicago A.M)، ولاقـى نجاحـاً كبيراًغـير متوقـع. وبعد عـام تـم تغيـير إسـم البرنـامج إلى (Oprah Show)، وتناولـت مـن خلالـه قضـايا المجتمع الأمريكى.

تميزت أوبرا وينفرى بقوة الشخصية، وإيمانها بنفسها الذى أعطاها ثقة بالنفس، مـما جعل لها تأثيراً فى الآخرين، وقد عبرت عن ثقتها بنفسها وقدرتها على المواجهة من خلال المهارة الصوتية والمهارة الحركية، فنجدها تقف مشبكة يديها خلـف ظهرهـا فى مواجهـة كاملة للجمهور، وأيضاً من خلال جلوسها وجذعها مفـروداً ورأسـها مرتفعـة مـما يـوحى بالإعتزاز بالنفس أثناء مواجهتا الجمهـور والمشـاهد ونجـد أن كـل هـذه الحركـات تـتم بطبيعية وتلقائية وليس بها أى اصطناع.

وأوبرا وينفـرى تمتلـك كاريزمـا كبـيرة جـداً، والتـى نتجـت نتيجـة إمتلاكهـا لمهـارات متعددة إكتسبتها وطورتها وحافظت عليها، مما جعلها تمتلك القدره عـلى إدارة الحـوار، والسيطرة على مجريات هذا الحوار مع أى شـخص أيـاً كانـت صـفته، كـما أنهـا تميـزت بالتلقائية فى إدارة الحوار، وإستطاعت أن تصنع التأثير فى المشاهد من خلال شخصـيتها، ومن خلال أداءها المميز، وذلك بتوظيف مهاراتها الصوتية والجسدية بشكل جيـد جـداً، نتيجة قدرتها فى التحكم على تلك المهارتين، مما جعلها جاذبة للمشاهد ومـؤثرة فيـه إن كان ذلك المشاهد يتابعها فى الأستوديو، أو من خلال الشاشة التليفزيونية.

فنلحظ أيضاً أنها أخذت فى التنوع المستمر فى نغماتهـا الصـوتية، مـن حيـث السرعـة والبطئ، والإرتفاع والإنخفاض، إضافة إلى إعتمادها على إستخدام الصمت بـين الكلـمات والجمل، وإستخدمت لحظات الصمت لأغراض عده، منها التأكيد على معنى، أو لزيـادة الإنتباه والتركيز، أو الانتقال مـن معلومـه لمعلومـة أخـرى، أو الانتقـال بـين جملتـين، أو لعمل إيقاع صوتى، وكل ذلك بغرض التحفيز والانتباه والتركيز والابتعاد عن الرتابة.

كما أنها إعتمدت فى التركيز على الأحرف والكلمات، وذلك لتحقيق إيقاعاً مميزاً نتيجة قدرتها على لفت الإنتباه والإنصات لكل ما تقوله، مما ساعدها ذلك فى توصيل رسالتها الإعلامية. فنجدها مثلاً فى أحدى الحلقات قامت بتكرار كلمة (you not)) والتركيز على أحرفها، والتى يتضح أن لهذه الكلمة أثر معين فى نفسها هى شخصياً، وترغب فى إيصاله للمشاهد، حاملة رسالة أنه ليس هناك مستحيل، لأنها مؤمنة بأن الإنسان يجب أن يواجه نفسه ويؤمن بقدراته. وفكرة التكرار للكلمة هو تأكيد على فكرة الإصرارا من أجل تحقيق الذات، وتحاول نقل هذه الفكرة للمشاهد.

وقد إستطاعت أن تمزج نغماتها الصوتية مع حركاتها الجسدية، صانعة إيقاعاً مميزاً ساعدها فى كسر كافة الحواجز، التى من المحتمل تواجدها مع المتلقى إن كان داخل الأستوديو، أو من خلال الشاشة التليفزيونية؛ وذلك من خلال طريقة الجلوس وحركة الذراعين ومواجهة الكفين بإستمرار للمشاهد، وهى علامة من علامات الوضوح والصراحة، بالإضافة إلى أنها إستطاعت توظيف مهاراتها الصوتية والجسدية بشكل مميز، جعل المتلقى فى حالة إنتباه وتركيز مع كل كلمة تنطقها، كما أنها إعتمدت بشكل كبير على الإيماءات والحركات والإشارات التى تحمل معانى الصدق والوضوح، الذى إستشعرهم المشاهد وجعله فى حالة تصديق دائم لما تقوله، مما جعله قريباً منها، يتشوق لسماع كلامها ومؤمناً بما تنطقه. وهذا يتضح أيضاً فى فترات الصمت، فكانت تستخدم الجسد كوسيلة تعبيرية غير منطوقة لكثير من المعانى، التى أرادت إيصالها للمتلقى بطريقة مميزة تختص هى بها عن باقى مقدمى البرامج. كما أنها تهتم بمواجة الجمهور من خلال الجذع إن كان من وضع الوقوف أو وضع الجلوس، حيث تكون منطقة الجذع فى حالة إستقامة، مع إستواء الكتفين والصدر ممتلئ بالهواء، مما يؤكد ثقتها بنفسها ومصداقيتها فيما تقول.

ودعـونى أؤكـد أن إهـتمام أوبـرا وينفـرى بتنميـة مهاراتهـا سـاهم فى الحفـاظ عـلى الكاريزما الخاصة بها، وخاصة الكاريزما الصـوتية والكاريزمـا الحركيـة، اللـذان لهـما دور كبير فى تكوين أداء خاص بها ميزها عن غيرها من مقدمى الـبرامج، مـما جعلهـا نموذجـاً لكل مقدمى البرامج حول العالم، فى كيفية تطويع مهاراتهـا لخلـق أداءاً رفيـع المسـتوى، وجاذب ومشوق للمشاهد، محققة الهدف الـذى ترغـب فى تحقيقـه فى كـل حلقـة مـن حلقات أى برنامج تقوم بتقديمه، بالإضافة إلى تحقيقها التأثير فى المتلقى.

2- جون ستيوارت Jon Stewart



الأسم الكامل له هو جوناثان ستيوارت ليبـويتز وهـو مـذيع وممثـل وكاتـب ومنـتج وولد فى 28 نوفمبر عام 1962 فى نيويورك بالولايات المتحدة الأمريكيـة. حقـق سـتيوارت نجومية كبيرة من خلال برنامجـة (The Daily Show) وهـو برنـامج يقـوم مـن خلالـه ستيوارت بإنتقاد الحياة السياسية الراهنة، بطريقة ساخرة. وبدأ ستيوارت برنامجه الذى حقق من خلاله نجاحاً كبيراً منـذ عـام 1999 وحتـى عـام 2015. ويعـد سـتيوارت أحـد الشخصيات الكوميدية الأمريكية المرموقة.

ويعد برنامج جون ستيوارت هو النسخة الأصلية التى قام بتقليدها باسم يوسف بـل قام بنقل برنامج ستيوارت بالحرف من حيـث طريقـة الأداء وأسـلوب التنـاول وطريقـة الإخراج وذلك من خلال برنامجه (البرنامج) الذى حقق نسب مشاهدة عاليه وحقق من خلالـه جماهيريـة كبـيرة، ولهـذا فـنحن سـنتطرق إلى الأصـل فى نوعيـة هـذه الـبرامج ولشخصية مقدم البرامج جون ستيورات.

يتميز ستيوارت بالتكلف فى أداءه فى غالبية الوقت، محققاً كوميديا تؤثر فى المشاهد، من خلال إستغلاله للمهارات الصوتية والجسدية. ولديه قدرة فى التفاعل الشديد مع المشاهد. كما إنه تميز بالتنوع المستمر فى النغمات والطبقات الصوتية، والإعتماد على الطبقات المستعارة، مما جعل هناك إيقاعاً صوتياً مستمراً، وهذا يعد مناسباً مع طبيعة هذه النوعية من البرامج الساخرة.

بالإضافة إلى أنه إعتمد على جسده بشكل كبير فى عملية التكلف فى إشارات وإيماءات الوجه. مع ترابط الإشارات الجسدية بالنغمات الصوتية. ويعتمد ستيوارت بشكل كبير على الذراعين. ومن كثرة حبه للتمثيل الكوميدى والمبالغة فى الأداء. وقد إستطاع جون إستيورت أن يحقق نجاحاً كبيراً ومميزاً من خلال برنامجه، بالإضافة الى قدرته على صنع تفاعلاً مع المتلقى.

ودعونى أؤكد أن الإفتعال والمبالغة التى إتسم بيها جون ستيوارت فى أداءه كان مناسباً جداً لطبيعة ومتطلبات البرنامج، عكس أى برنامج أخر إذا إستخدم فيه هذا الأسلوب فى الأداء، فسيكون سبباً فى نفور المشاهد منه ومن متابعة ما يقدمه.

وقد إعتمد ستيورت على مهارته الصوتية والحركية بشكل كبير جداً، وبالرغم من المبالغة فى إستخدامهما، إلا أنه إستطاع أن يحقق هدفه الذى يتناسب مع طبيعة ومتطلبات البرنامج، فنجده إعتمد على الإرتفاع الحاد فى الصوت للفت الأنظار، والتنوع الصريح فى النغمات الصوتية بغرض التنويع فى الأداء لعمل إيقاع صوتى، بالإضافة إلى تقليد أداء بعض الشخصيات، من خلال إستخدام بعض الطبقات الصوتية المستعارة. وإعتماده على التنوع الصريح فى النغمات الصوتية من خلال العلو والإنخفاض، والسرعة والبطئ. وقيامه بميل الجذع أماماً كنوع من التقرب للمشاهد، واستخدامه الدائم للكفين والذراعين، مع عمل إشارات غير منتظمة فى بعض الأحيان، وذلك لإثارة المشاهد ولفت نظره.

كما قام بتوحيد وتنظيم إشارات الذراعين والكفين فى أوقات أخرى، وإعتمد على إيماءات الوجه بشكل مبالغ فيه مع بعض الإنفعالات الإيجابية والسلبية، وذلك من خلال ضم الحاجبين ورفعهم لأعلى، والعينين مفتوحتين بقوة. بالإضافة إلى الإبتسامة العريضة التى ملأت وجهه، يليها إيماءات غضب شديدة مما يوحى حالة التناقض فى المشاعر، وذلك لتوصيل فكرة التضاد فى المواقف وهو يشبه الأسلوب المسرحى فى فن البانتومايم الذى يعتمد على المبالغة والإفتعال.

وعندما يقوم بتقليد شخصية ما فنلحظ قيامه بشد الجذع لأعلى وللخلف، ومنطقة الصدر مواجهة بشكل مباشر للجمهور، والوجه مشدود، بالإضافة إلى ميل الحاجبين لأسفل، وذلك للوصول الى تقمص الشخصية التى يقوم بتقليدها.

وإعتماده الدائم على الطبقات المستعارة فى الصوت مع التركيز والتأكيد على الحروف، مع تقطيع الكلمات والجمل بوقف تام وكامل مع كل كلمة وجملة، وقيامه بتثبيت باطن الكفين أمامه على المنضده وعدم تحركهم؛ وهذه الحركة تعنى السيطرة والتحجيم وعدم القيام بأى مهام. واثناء تقليده لشخصية أخرى يتملكها الخوف والضعف فنجده يقوم بضم عضلات الوجه وميل الحاجبين لأسفل مع تقليل سعة العينين، إضافة إلى تحريك الرأس كثيراً أثناء الكلام، وهى تعنى محاولة الوصول بصوته لأعلى الدرجات لحماية ضعفه. فإن التقليد المستمر لأشخاص متنوعه يتطلب منه توظيف مهاراته الصوتية والجسدية بشكل كبير للوصول إلى توصيف الشخصية التى يقوم بتقليدها، معتمداً بذلك على مهاراته التمثيلية التى تعد جزءاً من شخصيته وخبرته، لما يمتلكه من خبرات فى هذا المجال.

إعتمد على لحظات الصمت لكى يقوم بتنظيم الكلام والنفس، وهذا أمر طبيعى يحتاجه كل مقدمى البرامج، ولكنه إعتمد على الصمت المقصود بغرض تحقيق هدف معين، ويختلف الصمت فى فتراته الزمنية، كل على حسب الغرض

من الصمت، ولكن غالباً ما يستخدم تلك الفترات لتحقيـق الكوميـديا عنـد المشـاهد، أو للتعبير عن الصدمه والخوف والقلق.

كما إعتمد فى كثير من الأحيان على إصدار نغـمات صـوتية غـير واضحة المعنـى مـع فترات الصمت، وذلـك بغـرض إعطـاء رسـالة للمشـاهد كنـوع مـن الإعـتراض، أو تـلاشى الحديث عنها، أو الرفض،... الخ، وتتحدد طبيعـة رسـالته التـى يرغـب فى توصـيلها عـلى حسب الموضوع الذى يتناقش فيه.

وفى أحد الفيديوهات إعتمد على مهاراته الجسـدية أثنـاء فـترة الصـمت، مسـتخدماً إيماءات الوجه، بجعل الإيماءة ثابتة لفـترة زمنيـة وذلـك مـن خـلال فـتح سـعة العينـين، وعدم تحريك أى جزء من الوجه، ثم قام بتوجيه الوجه جهة اليمين ثم العودة بـه جهـة المشاهدين، مع زيادة سعة نظرة العين، وغلق الفم، ورفع الحاجب نسـبياً، وثبـات هـذا الإنفعال لفترة زمنية يوحى بالصدمة.

شارك ستيوارت فى بعض المشاهد التمثيلية مع فريق عمله فى البرنامج، فنجده تنـوع من النغمات الصوتية والطبقات الصوتية على حسب الموضوع الذى يتناوله وموقفه من هذا الموضوع من خلال المشهد التمثيلى. وذلك من خلال طريقة أداء الكلمات والجمل، وإستخدامه لنغمات وطبقات صوتية مختلفة تتناسب مع طبيعة الشخصية التى يمثلها.

ودعونى أؤكد على أن إستخدام ستيوارت لمهاراته الصـوتية والجسـدية، والتـى إعتمـد من خلالهما على الإفتعال والتكلف فى الأداء فى غالبية الوقت، والذى يتناسب مع طبيعة البرنامج الذى يقدمه، ولو كان إستخدم هذا التكلف مع نوعيـة بـرامج أخـرى كـالبرامج الحوارية أو البرامج السياسية أو البرامج الإجتماعية، فكان سـيتعرض لفشـل مؤكـد، كـما أنه إستطاع أن يطوع مهاراته لخلق حالة كوميدية أثـرت فى المشـاهد، منتقـداً سـلبيات مجتمعه، والتى يرغب فى القضاء عليها من كافة عناصر المجتمع الأمريكى.

3- توفيق عكاشة



توفيق عكاشه من مواليد 24 يناير عام 1967 بمحافظة الدقهلية، وتعد عائلته من العائلات الإقطاعية، وحصل على بكالوريوس الخدمة الإجتماعية، وبدأ حياته الإعلامية كصحفى، ثم معداً للبرامج، وعمل معداً فى قناة إسكندرية لفتره طويلة، ثم عمل كمذيع فى قطاع الاخبار، ثم قام بإنشاء قناة الفراعين، وقدم من خلالها العديد من البرامج منها برنامج مصر اليوم.

استطاع توفيق عكاشة أن يميز نفسه وسط زملائه بأداء يختلف عن غيره من مقدمى البرامج، من خلال إعتماده على المهارات الصوتية والجسدية، كما أنه إعتمد على الأداء الذى جعله قريباً من بعض فئات المجتمع، من خلال التحدث بطريقة قريبة من مستوى الطبقة التى يستهدفها ككبار السن، وذوى التعليم المحدود، بالإضافه إلى أبناء الريف المصرى. وقد إستطاع من خلال مهاراته أن يصنع تاثيراً فى الفئة التى رغب فى التاثير فيها.

وإعتمد عكاشه على الأداء المفتعل والمبالغ فيه فى كثير من الأوقات، من حيث الإرتفاع المفاجئ للصوت وإيماءات الوجه، وإعتماده على فترات صمت طويلة مصاحبة لإيماءات صريحة، تحمل كل مقاييس المبالغة. وذلك للإنتقال بين الكلمات

والجمل، أو لإستخدام الصمت فى التعبير عن الحزن والرفض والندم... الخ، مما جعل أداءه يشبه الأداء الكرتونى. كما أنه إعتمد على إستخدام الألفاظ والمصطلحات والكلمات الشعبية المحملة بالأداء المناسب لطبيعة من يتابعون برنامجه، بالإضافة إلى تقليد بعض الشخصيات أثناء الحكى عن مواقف تاريخية مرت به.

وإعتمد على الوقفات بين الجمل بغرض عمل إيقاع صوتى. مع المد فى بعض الحروف وخاصة حرف الألف، مع خروج كم من الهواء.

كما أنه إعتمد على الإرتفاع والإنخفاض فى النغمات الصوتية تأكيداً على المعنى الذى يرغب فى توصيله. وقام فى بعض الأحيان بالهبوط الحاد فى النغمة الصوتية بغرض الرفض والإعتراض.

وأثناء تقليده لبعض الشخصيات فقد إستخدم الأداء الخطابى التمثيلى، مستعيناً بطبقة ونغمات صوتية مستعارة، مع مد الحروف والكلمات. وإعتمد على الذراعين والجذع فى تكوين الشكل الخارجى للشخصية التى يقوم بتقليدها.

وإن نموذج أداء توفيق عكاشه كمقدم للبرامج يصلح مع نوعيه معينه من المشاهدين من أصحاب القناعات التى تتشابه معه والتى يقترب من ثقافاتهم الريفية، معتمداً على إستخدامه للغةً القريبةً ممن يتابعونه، والتى يستخدمونها فى حياتهم الطبيعية، وهذا يعد ذكاءاً منه كمقدم للبرامج، لأنه يرغب فى تحقيق تأثير فى فئة هو يعلم جيداً مفاتيح ومداخل تلك الفئة، لكى يستطيع تحقيق التأثير فيهم، مما جعله قريباً من تلك الطبقة الإجتماعية ومؤثراً فيها، وبالرغم من إستخدام ذكاءه فى التأثير فى فئة معينة، إلا أنه فى نفس الوقت حُرم من مشاهدين أخرين وكثيرين ممن لديهم رؤية، ويعتمدوا فى تقييمهم للأمور على المنطق والعقل، ويميلوا للتلقائية والطبيعية بعيداً عن التكلف والمبالغة، والتى إعتمد عليها توفيق عكاشة من خلال إستخدامه للمهارة الصوتية والمهارة الجسدية. وأن هذا الأداء الذى يتسم بالمبالغة، قد يكون سبباً فى تحول الأمر من أمر يحمل الجدية إلى أمر كوميدى بالنسبة لهذه الفئة.

4- عمرو أديب



ولد عمرو عبدالحى مصطفى أديب فى 23 أكتوبر عام 1963 فى مدينة المحلة الكبرى، وهو إبن السيناريست عبدالحى أديب، وتخرج من كلية الإعلام بجامعة القاهره عام 1984، ثم عمل صحفياً لعدة سنوات، وعمل بعد ذلك معداً للبرامج بالقناة الثالثة بالتليفزيون المصرى، وبعدها إنتقل للعمل فى قناة أوربت من خلال برنامج سواريه، ثم برنامج القاهره اليوم، الذى بدأ العمل فيه منذ عام 1998 ثم إنتقل بعد ذلك للعمل فى العديد من القنوات الخاصه.

كما أنه شارك فى تأسيس أول محطة إذاعية خاصة وهى نجوم إف إم. وكان له بعض التجارب التمثيلية مثل فيلم، عيون الصقر مع نور الشريف عام 1992، وقدم خلاله شخصية محامى، وفيلم كوكب الشرق، وقدم فيه شخصية الكاتب الصحفى مصطفى أمين، كما ظهر بشخصيته الحقيقية كمقدم برامج فى مسلسل قضية رأى عام، وفيلم ليلة البيبى دول، ومسلسل باب الخلق، وفيلم بنطلون جولييت.

وهذا يعنى أن عمرو أديب بداخله ممثل ويمتلك المهارات التمثيلية التى تساعده فى توظيف أداءه بشكل يناسب مع ما يقدمه، ولو كان مقدم البرامج

بداخله ممثل فهو سيكون الأفضل فى توظيف مهاراته الصوتية والجسدية، لأن طريقة أداءه ستتناسب مع طبيعة البرنامج الذى يقوم بتقديمه، لأنه سيتعايش مع البرنامج ويعطيه الأداء الذى يتناسب مع شكل وطبيعة وهدف البرنامج.

ويمتاز عمرو أديب بالتلقائية فى الأداء، والتى جعلته قريباً من الجمهور، إضافة لقدرته على التنوع فى النغمات الصوتية من حيث الإرتفاع والإنخفاض، مما ساهم فى حدوث إيقاعاً للحلقة محققاً الإنتباه والمتابعة من المشاهد الذى يشاهده فى التليفزيون ويسمعه فى الإذاعة، والتنوع الدائم فى النغمات الصوتية كان يتم بما يتناسب مع طبيعة الموضوع المناقش، من حيث قدرته على التعبير لكل ما يرغب فى الحديث عنه. وإعتماده بشكل كبير على إيماءات وجهه وإشارات وحركات جسده، بالإضافة إلى إعتماده على اللغة والمفردات البسيطة والقريبة من كل فئات وطبقات المجتمع.

وإستطاع أن يحقق إيقاعاً صوتياً جاذباً به المشاهد والمستمع له، محققاً الإنتباه والتركيز. كما إستطاع أن يوظف إشارات وحركات جسده، بشكل يتناسب مع ما يقوله ومؤكداً عليه، من خلال إعتماده على الإشارات والإيماءات والأوضاع الجسدية فى دعم كلامه ورسالته.

إعتمد عمرو أديب على التنوع فى النغمات الصوتية، والضغط على حروف الكلمات لإظهارها واضحة، كما صاحب هذا التنوع السرعة الغير منتظمة فى نطق الكلمات والجمل، مع الإرتفاع والإنخفاض الملحوظ فى النغمات الصوتية. كما أنه إعتمد على إيماءات الوجه فى التعبير عن الجمل المنطوقة، وإيماءات الوجه تنوعت وإختلفت من حيث التعبير الإيجابى والسلبى.

كما أنه إعتمد على الجسد فى عمل حركات إيقاعية، من خلال الجذع والرأس والذراعين وجميعهم يعمل بشكل منتظم أثناء نطق الكلمات، مما يؤكد أن الحركات الجسدية تتوافق مع ما يتم نطقه. وذلك لوصف المنطوق ورسمه

للمشاهد من خلال توظيف مهاراته الصوتية والجسدية، وذلك من خلال التركيز على إبراز أحرف بعض الكلمات أحياناً وتوصيف تلك الكلمات.

كما إنه إعتمد على الأداء التمثيلى كأسلوب إحتكار وإستهانة وإستهزاء على شئ ما، موظفاً صوته وجسده فى تحقيق الرسالة من الأداء التمثيلى.

إعتمد أديب على الطبقات الصوتية المستعارة فى تقليد الشخصيات، ويقوم بإعداد نفسه لتقليد أحد الشخصيات وذلك بإتخاذه فترة صمت، مستعينا بتلك الطبقة المستعارة، ونجد أن الجسد بدأ فى أخذ الشكل التعبيرى للشخصية التى سيقوم بتقليدها، من خلال إيماءات الوجه، وشكل الجذع والصدر.

وفى النهاية أستطيع أن أقول أن عمرو أديب إعتمد بشكل كبير على التنوع فى نغماته الصوتية وتوظيف حركاته الجسدية بشكل جيد ساهم فى أن يجعل لنفسه أداءاً مميزاً، صانعا حالة تشويقية للمواضيع الذى يتناولها أو يناقشها مع أى شخص من ضيوفه، محققاً التأثير فى المتلقى، وبما أنه إعتمد على الطبيعية فى الأداء والإبتعاد عن التكلف؛ بالإضافة إلى إمتلاكه أداءاً مسرحياً، فإنه إستطاع أن يجذب المستمع من خلال الإذاعة أو التليفزيون، فتجربته فى تقديم أحد برامجه فى الإذاعة والتليفزيون معاً فى نفس الوقت، مما يؤكد أنه ممتلكاً مهارات صوتية يستطيع من خلالها جذب المستمع.

5- لميس الحديدى



ولدت لميس على الحديدى فى 7 نوفمبر عام 1969 فى القاهرة، ووالدها هو الأستاذ الدكتور على الحديدى عميد كلية البنات بجامعة عين شمس، وتخرجت لميس الحديدى من كلية الإقتصاد والعلوم السياسية بالجامعة الأمريكية فى القاهرة، وإتجهت للعمل الصحفى، وكانت بدايتها بجريدة العالم اليوم والتى تعتنى بالشؤون الإقتصادية، وحصلت على الماجستير فى الصحافة التليفزيونية، وعملت فى المجال التليفزيونى من خلال الإعداد والتقديم للعديد من البرامج منها (إتكلم - مانع وممنوع- الإختيار الأصعب- من قلب مصر- فيش وتشبيه- نصف الحقيقه - هنا العاصمه).

تعد لميس الحديدى من مقدمات البرامج التى لها طريقة خاصة فى التقديم، وتعتمد هذه الخصوصية على نغمات صوتها، حيث أن صوتها يحمل نغمات متفرده يميزها عن غيرها من مقدمات البرامج، مما يجعل لها شخصية بذاتها غير متشابهة مع أحد، من خلال أدائها الذى تنفرد به، بالإضافة إلى إستخدامها للغة الجسد بشكل دائم، وإستطاعت من خلال المهارة الصوتية والمهارة الجسدية،أن تصنع تواصلاً وتأثيراً مع بعض فئات المجتمع.

وإعتمدت فى أدائها على التنوع من حيث الإرتفاع والإنخفاض فى الـنغمات الصـوتية، مع تكرار إستخدام فترات الصمت بين الكلمات والجمل. كـما أنهـا إعتمـدت عـلى الأداء الجاد، مما يؤكد قدرتها على توظيف المهارة الصوتية بشكل سليم، لتحقيق الهدف الذى ترجـوه، بالإضـافة إلى أن مهارتهـا الجسـدية لعبـت دور هـام فى التعبـير عـن المنطـوق، ووصف كل كلمة وجملة بالشكل المناسب لها.

فالإرتفاع والإنخفاض بالنغمات الصـوتية، مـع تكـرار إسـتخدام فـترات الصـمت بـين الكلمات والجمل، مع قيامها بتفريغ للهواء بشكل ملحـوظ، وذلـك بعـد إعتراضـها عـلى شئ ما، أو أثناء قيامها بتجميع الكلمات المتتالية المناسبة، كما أنها إعتمدت على المـد فى بعض الحروف والكلمات لعرض أهميـة الكلمـة، والتنـوع فى الـنغمات الصـوتية بغـرض التنوع فى الجمل، وذلك لتحقيق الرسالة المطلوب توصيلها.

نجدها أثناء حديثها عن القوات المسلحة إتخذت الأداء الخطابى الحماسى مـن خـلال إرتفاع النغمات الصوتية، والإيقاع المنتظم من خلال الوقفات بين الكلمات والجمل، مـع جدية الأداء، خاصة أثناء عرضها لفيديو مصـور عـن القـوات المسـلحة، وأصـبح الصـوت مرافقاً للصورة حاملاً كل معانى الحماس والقوة والجدية والصرامة والتحدى.

تقوم لميس الحديدى بتغيير النغمات الصوتية والإعـتماد عـلى الأداء المسـتعار أحيانـاً والذى يحمل الجدية، وذلك أثناء حديثها عن كل من يخـالف فكرهـا وتوجههـا ووجهـة نظرها، محاولة تقليد من يخالفها إن كان شخص معين، أو قنـاة معينـة، متقمصـة هـذه الشخصيات، ومعتمدة على مهاراتها الجسدية، من أجل توصيل المعنى المراد، وذلك مـن خلال توظيف الذراعين والجذع وإعتمدت على إيماءات الوجـه مـن خـلال بـروز حدقـة العين، وحدة النظرة مع كرمشة الجبهة ورفع الحاجبين قليلاً.

6- الفنان محمد صبحى



ولد محمد محمود محمد صبحى فى 3 مارس عام 1948 بالقاهرة، وتخرج من المعهد العالى للفنون المسرحية قسم التمثيل والإخراج بتقدير إمتياز مع مرتبة الشرف عام 1971، وعمل معيداً بالمعهد لكنه ترك العمل فيه وأسس أستوديو الممثل كممثل ومخرج، وإشترك معه رفيق رحلته الفنيه الكاتب المسرحى لينين الرملى، وفى عام 1980 أسس فرقة أستوديو 80 مع صديقه لينين الرملى.

قدم صبحى العديد من الأعمال المسرحيه المتميزة، ومنها على سبيل المثال وليس الحصر، هاملت وأديب ملكا وإنتهى الدرس يا غبى عام 1975، والجوكر 1979 والهمجى 1985، وتخارف 1988، ووجهة نظر 1989، وماما أمريكا 1998 وكارمن 2000، وسكة السلامه 2000، وكان لصبحى العديد من الأعمال التليفزيونيه مثل مسلسل فرصة العمر 1976، وكيمو1979، وعاد صبحى للدراما التليفزيونيه بعد إبتعاد لفتره طويلة، من خلال مسلسله الشهير رحلة المليون عام 1984، وفى عام 1994 بدأ صبحى فى تقديم شخصية ونيس، من خلال مسلسل يوميات ونيس فى ثمانية أجزاء، وفى منتصف الألفية قدم مسلسل فارس بلا جواد، ومسلسل رجل غنى فقير

جداً، وأخيراً يوميات ونيس وأحفاده فى عام 2009، وشارك صبحى فى العديد من الأعمال السينمائية، منها على سبيل المثال وليس الحصر أبناء الصمت عام 1974، وأنكل زيزو حبيبى 1977، والعبقرى خمسه 1985، والشيطانه التى أحبتنى 1990، والمشاغب 6 عام 1991، كما تطرق صبحى لتقديم البرامج فقام بتقديم برنامج (مافيش مشكلة).

وهناك العديد من الممثلين قاموا بتقديم برامج تليفزيونية، ولكن محمد صبحى كان له أداءاً مختلفاً فى هذا البرنامج عن بقية زملائه من الممثلين الذين قاموا بتقديم برامج تليفزيونية، لأنه إستطاع أن يقدم برنامجاً قد لا يكون البرنامج المعروف شكله للجميع، ولا ينتمى لنوعية البرامج المعروفة بقدر ما ينتمى إلى عمل فنى، يمكن أن يطلق عليه البرنامج المسرحى، الذى يناقش صبحى من خلاله المشاكل الإجتماعية؛ وهو يشبه كثيراً الإستاند أب كوميدى، وذلك من خلال توجيه التوعية لكل أفراد المجتمع، بما فيهم مؤسسات الدولة، للقيام بالواجبات والإلتزامات التى يجب أن تقوم بها لصالح المواطن.

لذلك فأنا أؤكد على أن محمد صبحى إعتمد على خبرته التمثيلية، من خلال قدرته على التفرقة بين التمثيل وطبيعية الأداء، وذلك أثناء حديثه للجمهور وللمشاهدين. ففى لحظات كان يصنع دمجاً بين الأداء التمثيلى والأداء التلقائى، وإستطاع من خلال هذا الدمج أن يحقق رسالتة من البرنامج، وذلك بإلقاء الضوء على المشكلة من عدة إتجاهات منها:

أولاً: الحديث مع الجمهور حول المشكلة التى يتناولها من خلال حكى قصة ما، أو حدث تاريخى، أو موقف حياتى. وكانت طريقته فى الحكى تمتاز بالطبيعية، وإذا إستخدم الأسلوب التمثيلى فى لحظات، فإستخدامه له ليس من خلال تعايشه مع شخصية معينة، ولكن من خلال أداء بسيط يساعده فى

توصـيل المعلومـه معتمـداً عـلى تنـوع الأداء مـن خـلال إسـتخدامه لمهاراتـه الصـوتية والجسدية بطريقة مفتعلة نسبياً.

ثانياً: إعتماده على المشاهد التمثيلية المسرحية داخل كل حلقة، وذلك لتأكيـد وقـوع المشكلة وأثارها على المجتمع، من خلال مشهد تمثيلى له بداية ووسط ونهاية، وأثر تلـك المشكلة على أفراد المجتمع.

ويتميز طبيعة ما يقدمه صبحى أن جميـع أفـراد الأسرة المصريـة والعربيـة يمكـنهم متابعته، حتى ولو إختلفت توجهاتهم، لأنه يقدم رسـالةً تربويـةً فى قالـب إعلامـى، مـن خلال البرنامج الذى يقدمه ويحمل إسم مافيش مشكلة.

فنجـد أن محمـد صـبحى فى البرنـامج إعتمـد عـلى مهاراتـه الصـوتية أثنـاء الحـكى والوصف، حيث إعتمد فى بعض الأحيان على النغمات الصوتية المتوسطة الإرتفاع، وهـى الغير منخفضة والغير مرتفعة، بالإضـافة إلى التنـوع فى السرعـة والبطـئ، مـما سـاهم فى تحقيق إيقاع صوتى لتوصيل حكاياته التى يقوم بحكيها فى البرنامج بغرض توصيل معنى معين للمتلقى. كما أنه إعتمد بشكل كبير على المهارات الجسـدية فى توصـيف مـا يقـوم بحكيه للمشاهد، أو من خلال تقليد بعض الشخصيات التى يحكى عنهـا، خاصـة عنـدما تكون هذه الشخصيات تعامل معها صبحى فى الواقع، فنجده أثناء تقليده لشخصـية مـا فيقوم بإستخدم مهاراته التمثيلية فى وصف تلك الشخصـيات، وتميـز فى تقليـدها عكـس بعـض مقـدمى الـبرامج، الـذين تملكهـم التكلـف والإفتعـال أثنـاء تقليـدهم لـبعض الشخصيات، وهذا يرجع لقدرات صبحى التمثيلية وخبراته التـى جعلتـه يقـوم بالسـهل الممتنع أثناء التقليد.

إعتمد محمد صبحى عـلى المنولـوج مـن خـلال الحـكى والوصـف، كـما إنـه إعتمـد على مشاركة المشاهد له مـن خـلال تنشـيط الخيـال لـدى كـل مـن يشـاهده ويتابعـه، محققـاً هـذا الأمـر مـن خـلال مهاراتـه الصـوتية، مـن حيـث الإرتفـاع والإنخفـاض

الملحوظ، مع المد والإطالة فى الحروف والكلمات، خاصة أثناء الوصـف، إن كـان للمكـان أو للأشخاص، بالإضافة إلى الوقفات بين الجمل لجذب المستمع، والوصول للهدف المرجو من خلال القصة التى يقوم بحكيها، بالإضافة إلى أن الجسد لعب دوراً هامـاً مـن خـلال إيماءات الوجه، التى تنوعت من حيث ضم عضلات الوجه، وضيق العينين أحيانـاً، وفـتح العينين ورفـع الحاجـب نسـبياً فى أحيـان أخـرى، بالإضـافة إلى إعـتماده عـلى الإبتسـامة المصطنعة، وهو أسلوب إعتراضى.

وأعتمد ايضاً على الذراعين فى وصف الأشياء، وحركة الجذع ساعدت فى شرح ووصـف المنطوق. وإن إمتلاك صبحى لخبرات تمثيلية ساعدته فى الوصول لطريقة الحكى المناسبة للمشاهدين، وذلك بتوظيفـه للمهـارات الصـوتية والمهـارات الجسـدية لتحقيـق المتعـة والإنجذاب، حتى يستطيع إيصال المعلومة التى يرغب فى توصيلها للمشاهد، مسـتخدماً التشويق وجذب الإنتباه لمواجهة المشكلة التى يتحدث عنها.

وإعتمد على وصف حالته النفسية إن كانت بالسعادة أو الحزن بشكل رائع، وبمهارة ممتازة، وذلك لتمكنه كممثل ومخرج مسرحى مـن أدواتـه الفنيـة، فإسـتطاع أن يجعـل المشاهد منفعلاً معه كأنه يقـف عـلى مسرح يمثـل شخصـيه، وإن كـان الأداء كـان أقـل حماسة من الأداء الخاص بأحد الشخصيات التى يمثلهـا صـبحى، حيـث كـان أداءه أكـثر تلقائية، وقد إعتمد أثناء الحـكى عـلى إسـتخدام عـنصرى الإضـاءة والموسـيقى فى كلامـه ومنولوجاته.

وقد إعتمد صبحى على لحظات الصـمت الطويلـة والقصـيرة، وذلـك لتحفيزالمشـاهد بالإضافة إلى التأكيد على رسالة ومعنى معين إضافة إلى الإنتقال لموضوع أخـر، أو للفـت نظر المتلقى، أو لتقسيم الجمل والكلمات لعمل إيقاع، لذلك فإن الصمت لـدى صـبحى يحمل هدف وغرض يرتبط بالمعنى الذى يتحدث عنه.

ودعونى فى النهاية أؤكد عـلى أن محمـد صـبحى إسـتطاع أن يصـنع أداءاً يجمـع بـين الأداء المسرحى وتقديم البرامج، وإستطاع أن يوظف مهـارات فنـون العـرض الأدائيـة فى برنامجه بشكل أكثر مـن البرامجيـين أنفسـهم، وسـاعده فى ذلـك طبيعـة البرنـامج الـذى يقدمه. ولكن فى اللحظة التى حاول فيهـا صـبحى أن يكـون مقـدماً للـبرامج مـن خـلال توجيه سؤال وجواب للمشاهد، فإنه لم يكن بالمستوى المطلـوب، مـما يؤكـد أن طريقـة إلقاء السؤال تحتاج إلى مهارة قد يمتلكها مقدم البرامج عن الممثل الذى يحاول أن يكون مقدماً للبرامج. لذلك كان يجب عليه أن يحصـل عـلى تـدريب فى كيفيـة إلقـاء السـؤال، ومن الذى يوجه له السؤال فى ظل وجود عدد كبير من الضـيوف؛ مـما يعـد هـذا فـارق كبير بين المهارات التى يمتلكها مقدم البرامج، والمهارات التى يمتلكها الممثل حينما يكـون مقدماً للبرامج، من خلال المهارات الصوتية والجسدية.

الفصل السادس

تدريبات على الصوت

تدريبات عامة

من المهم جداً أن يعى مقدم البرامج أن التدريب الدائم والمستمر على تنمية مهاراته يحقق الكثير بالنسبة لـه، ويجعلـه محافظاً عـلى أداءه المتميـز، ولكـن المهـم أن تكـون التدريبات مفيدة له، ويجب أن يعى جيـداً أن البرنـامج التـدريبى الـذى يقـوم بوضـعه لنفسه لتنمية مهاراته يجب أن يشتمل على تدريبات فى اللياقة البدنية، وتدريبات عـلى المهارة الصوتية وهـى تـدريبات الصـولفيج والفوكـاليز، بالإضـافة إلى تـدريبات الحركـة، والتى تعتمد على التمارين الرياضـية والأوضـاع الأساسـية للجسـم، مثـل الأوضـاع التـى تختص بفن الباليه كما ذكرنا مع تقوية عضلات الجسم، ليسـمح لـه بـاداء الحركـة دون عائق أو بدون حدوث إصابات.

فالتدريب يقوم بالإرتقاء بمسـتوى مقـدم البرنـامج، ويجعلـه يحـافظ عـلى نجوميتـه وتأثيره على المشـاهد، ويحـافظ ايضـاً عـلى كاريزمتـه فكـما أوضـحنا فى نهايـة الأمـر ان الكاريزما مكتسبة ونستطيع أن نرتقى بها من خلال التدريب.

ونحن هنا نقدم بعض التمرينات الأولية التى يجب أن يتبعها مقـدم الـبرامج وهـذه التمرينات جزء من كل، فهناك العديد من التمرينات الأخـرى وهـى كثـيرة جـداً وجـب على مقدم البرامج البحث فى كل التمارين التى تختص بالكاريزما وتختص بتنمية المهـارة الصـوتية والحركيـة والبحـث عـن المـدربين المختصـين فى التـدريب عـلى تلـك المهـارات والتدريب معهم حتى يساعدوا فى تطوير تلك المهارات، ومن بعض التمارين التى نلقـى عليها الضوء وهى:

تمرين 1

تمرينات التنفس يتطلب تنفيذها من خلال شروط أساسية يجب أن يضعها المتـدرب فى الإعتبار وهى:

1- يراعى أن لا يكون هناك ضغط من ملابس أو أحزمة على الصدر والبطن.

2- لا يجوز أن تكون المعدة ممتلئة بالطعام.

3- الوقوف بإعتدال غير مستند إلى شئ.

4- يتم تثبيت النظر فى نقطة موازية لإرتفاع القامة حتى تكون الرقبة غـير مائلـة إلى الأمام أو إلى الخلف.

5- تكون عضلات الجسد مسترخية وغير مشدودة، وخاصة الأكتاف والرقبة.

6- يكون الشهيق من الأنف والزفير من الفم.

7- لا تجهد نفسك بتكرار التمرين أكثر من اللازم.

8- لا تحدث صوتاً أثناء عملية الشهيق.

9- لا يجوز أن تغير وضع الأكتاف أو الصدر أو البطن، وذلك بمراعـاة هـواء الشـهيق إلى الخاصرتين فقط.

التمرين (أ): الشهيق ببطئ

- إقفل الفـم، وتـنفس مـن الأنـف ببطـئ شـديد وهـدوء تـام حتـى تشـعر بـإمتلاء الخاصرتين إلى القدر الذى تستطيعه.

- إبق الهواء مخزنا فى الداخل مدة توازى عشر ثوانى وبسرعة متوسطة.

- أخرج الهواء بعد ذلك دفعة واحدة من الفم.

- حاول كل يوم أن تزيد كمية الهواء المخزون وأن تطيل مدة تخزينة.

التمرين (ب): مضاعفة الشهيق السريع

- تنفس بسرعة من الأنف، وإحذر من إحداث صوت من الأنف

- إبق الهواء مخزوناً إلى أكبر مدة ممكنة.

- أخرج الهواء دفعة واحدة من الفم.

- حاول كل يوم أن تزيد من السرعة وأن تطيل مدة تخزينة.

التمرين (ج): الشهيق والفم مفتوح

- أعد التمارين السابقة والفم مفتوح، وأجعل اللسان ضاغطاً بوسطه على سقف الفم ليعينك على منع تسرب الهواء من الفم.

- أعد التمارين واللسان غير ضاغط، وإجعله مسترخياً فى وسط الفم، مع الإجتهاد فى منع تسرب الهواء من الفم، وهى عملية صعبة ولكنها تأتى بالتمرين الطويل وقوة الإرادة.

- والغرض من هذا التمرين هو أن تستطيع التنفس بسرعة أثناء الكلام دون الحاجة إلى قفل الفم، وحينما تشعر بالتعب توقف عن التمرين.

التمرين (د): الزفير البطئ

- قم بعملية الشهيق السربع بعد أن تكون إستوفيت التمارين السابقة بكل شروطها التى تم توضيحها

- إختزن الهواء إلى اكبر مدة وصلت إليها.

- أخرج الهواء من الفم ببطئ ممدداً شفتيك إلى الأمام كأنك تصفر، وحاذر من إنتفاخ جانبى الوجه أو إرتعاش الهواء.

تمرين 2

- الوقوف بإستقامة مع شد الظهر والصدر الى أعلى، وسحب عضلات المعدة نحو الداخل.

- سحب النفس عن طريق الأنف بالتدريج، مع العد من 1 إلى 4 ثم حبسه لبضع ثوان وتفريغه بالتدريج مع العد لنفس المقدار.

- الإستمرار على ذلك إلى حين إتقان التمرين، ثم الزيادة فى عدد التدريج بحيث يصل المتدرب فى عدة إلى الرقم 10 ثم 15 وهكذا.

تمرين 3

- قف منتصباً، فهذه الوقفة تساعد رئتيك أن تتمددا بأقصى طاقتهما، كما يساعد الحجاب الحاجز على أن يبقى منبسطاً.

- خذ نفساً عميقاً وإملاء رئتيك.

- تكلم كما لو أن الهواء يخرج من معدتك.

- تكلم بصورة سلسلة؛ بحيث لا تترك الهواء كله يخرج مع جملة واحدة، الأمر الذى يؤدى إلى صرخة قوية، فإذا ما أخذت نفساً عميقاً، فسوف تستمتع بالهواء الوفير الذى يساعدك على نطق جملة قوية متماسكة.

- هذا التمرين يستغرق فترة حتى يتم إتقان هذا الأسلوب، لذلك قم بالكثير من التدريب عليه.

تمرين 4

- إجلس على حافة المقعد، مع وضع قدميك على الأرض وظهرك فى وضع مستقيم، قم بعقد أصابعك بتراخ حول منطقة أسفل بطنك، مع وضع راحة يديك على أعلى فخذيك.

- تنهد تنهيدة طويلة ومسموعة، أفرغ معدتك من الهواء، وأبق على هذا الحال لبضعة ثوان قبل أن تستنشق الهواء، أرح وجهك وعنقك وفكيك وكتفيك ورأسك وظهرك وصدرك من أى شد أو توتر.

- حافظ على كتفيك فى وضع مسترخ، ولا ترفعهما.

- عند الشهيق تعمد أن تستنشق الطاقة المنعشة والصافية؛ وأشعر بها وهى تدلك كل خلايا جسدك، وتملاء جسدك بقوة مفعمة بالحيوية.

- إبق على هذا الوضع مع العد ببطئ.

- إزفر الهواء ببطئ حتى يفرغ الهواء وحتى تصبح بطنك مسطحة ومفرغة تماماً من الهواء.

تمرين 5

- قف مع إبعاد قدميك عن بعضهما، وإثن ركبتيك قليلا، وأرفع ساعديك، وأترك يديك تتدليان من معصميك فى تراخ.

- حرك مرفقيك فى دوائر رأسية، قم بتحركهما فى دوائر واسعة بقدر إمكانك مع الإبقاء على مرفقيك فى دوائر رأسية، قم بتحريك مرفقيك فى دوائر إلى الوراء عشر مرات ثم إلى الأمام عشر مرات أخرى، بحركة سريعة ونشطة قدر الإمكان، وأبق فمك مغلقاً.

- قف ساكناً وخذ ثلاثة أنفاس طويلة وبطيئة وعميقة (شهيق وزفير)، خفف من سرعة نبض قلبك وإسترخ.

تمرين 6

- قف مع إبعاد قدميك عن بعضهما بمقدار عرض الكتفين، قم بأرجحة جذعك وعنقك ورأسك فى وقت واحد ناحية اليسار، ثم ناحية اليمين.

- دع ذراعيك يتأرجحان بحرية أثناء تحرك جسدك مـن جانـب آخـر، وحتـى يلتفـان حولك بتراخ عند مستوى الكتف.

- قم بتأرجح جسدك من اليسار لليمين، ورجوعاً وقل على سـبيل المثـال "أنـا لا أبـالى "بأقصى صوتك.

- كرر الجملة عدة مرات وإذا أخذك الحماس قـل "لا لـن أفعـل "وأعـد ترديـد تلـك الجمل عشرين مرة أو أكثر.

- إحرص على تحريك رأسك مع حركة جذعك عند تأرجحك من جانب لأخر.

تمرين 7

- قف منتصباً مع جعل عمودك الفقرى فى وضع مستقيم، إرخ كتفيك وذراعيك.

- إستنشق الهواء بإنتظام من خلال أنفك، مع ملئ منطقة أسفل البطن بالهواء، مـن شأن هذا أن يملاء الجزء الأسـفل مـن الـرئتين بـالهواء، وينـزل الحجـاب الحـاجز، ويقـوم بالضغط على أعضاء البطن الداخلية، ويدفع بالمعدة إلى الخارج ولا ترفع كتفيك.

- تابع الإستنشاق ببطئ، وأملاء الجزء الأوسط من الرئتين بالهواء، مـع دفـع كـل مـن الضلوع السفلية وعظم القفص الصـدرى إلى الخـارج، ثـم تخيـل أنـك تفجـر بالونـاً مـن الأسفل.

- تابع الإستنشاق ببطئ، وأملاء هذه المرة الجزء العلوى مـن الـرئتين بـالهواء، وإرفـع صدرك (وإياك أن ترفع كتفك)، ستتحرك الضلوع إلى الخـارج، عنـد هـذا التحـرك الأخـير سيدخل الجزء الأسفل من البطن قليلاً، الأمر الذى يقـوم بـدعم الـرئتين، ويسـاعد أيضـاً على ملئ الجزء الأعلى من الرئتين بالهواء.

- تتم عملية الشهيق بشكل متواصل، فإحرص على إستنشاق الهواء بثبات، وهدوء، وإنسيابية، وإنتظام، بلا إرتعاش أو قلقلة، وأشعر وكأنك تستنشق الهواء من الكون بأكمله، من خلال القدمين والساقين.

- إزفر الهواء ببطئ وإنتظام، وأبق صدرك مرتفعاً، إسحب بطنك إلى الداخل ببطئ، بينما يغادر الهواء رئتيك، (تخيل شكل بالون يفرغ فى الهواء)، عندما يتم إفراغ جسمك من الهواء بالكامل أرح صدرك وبطنك، ولكن لا تنزل بجسمك.

- إبق على هذا الوضع لوقت قصير، ثم أعد التمرين مرة أخرى.

تمرين 8

- إمشى بسرعة، ولكن تنفس ببطئ قدر الإمكان، وإملاء بطنك بالهواء.

- أبطئ من تنفسك عندما تسرع الخطى، وتابع فعل ذلك على نحو متواصل.

تمرين 9

- خذ شهيقاً وشد جميع عضلات وجهك، وعنقك، وكتفيك، ويديك، وبطنك، والمؤخرة، والأعضاء التناسلية، والذراعين، والساقين، والقدمين، وجميع الضلات.

- إبق على هذا الوضع بقدر الإمكان، وإكتم نفسك لأطول فترة ممكنة.

- إزفر الهواء وأطلف تنهيدة طويلة، وتحرر من شد العضلات.

تمرين 10

- إبتسم إبتسامة عريضة وأنت تقرأ الفقرة التالية:

" إن فريقنَا يؤدى بصورةٍ ممتازةٍ، لقد حققنا كلَ الأهدافِ التى وضعنَاها وأصبحنا فى الطريقِ لتحقيقِ نتيجةٍ قياسيةٍ فى الأداءِ "

- كرر نفس الفقرة وأنت تعقد حاجبيك، وفمك شبه مغلق.

- لاحظ كيف أثرت تعبيرات وجهك على طريقة توصيل الرسالة.

تمرين 11

1- قل كلمة واحدة من تلك الجمل بهدوء.

- لم أقل ذلك.

- أتركنى وحدى.

- أعطينى ذلك.

- أخرج من هنا.

- أريد ذلك الآن.

بعد ذلك إرفع صوتك عند نطقك الكلمات ذات الحجم الكبير فى الجمل التالية.

- لم أقل ذلك.

- أتركنى وحدى.

- أعطنى ذلك.

- أخرج من هنا.

- أريد ذلك الآن.

لاحظ كيف إختلف معنى كل جملة عندما إختلف مستوى الصوت.

تمرين 12

- دندن بنبرة خفيضة وبإستمرار.

- ضع يدك بلطف حول رقبتك، كما لو كانت يدك رباط.

- إشعر بالإسترخاء فى عضلات عنقك وأسفل فكك.

- قل "إمم – همم "بصوت كلامك المعتـاد. ويجـب أن تشـعر بـإهتزازات فى وجهـك، وفى يدك الملفوفة حول عنقك. ولاحظ كيف يأتى مقطع "همـم" فى عبـارة "أمـم – همـم "سهلاً فى خروجه.

- والأن تكلم بينما لا يزال فى صوتك المقطـع السـهل "همـم"وإجعـل هـذه السـهولة تظهر فى وجهك، ولا تسرع فى الكلام، ودع الكلام يخرج من المقطع السـهل "همـم" فـإذا ما ضاع منك المقطع "همم" فقدت التواصل فى تنفسك.

- إجعل جزءك الأعلى يسترخ، بمـا فى ذلـك كتفـك وعنقـك وعضـلات بطنـك، وسـوف تشعر بعدها بأن صوتك صار أكثر رقة ولطفاً.

تمرين13

- هذا التمرين يعتمد عليك عندما تقوم بإلقاء كلمتك، فقم بإنشاد الكلـمات وكأنهـا كلمات أوبرا، وحرك ذراعيك فى حركات واسعة، وعندما تفعل هذا التمرين فستلاحظ أن إمكاناتك الصوتية توسعت بدون الحاجة لبذل جهد إضافى، وعندما تتحدث بهذا الشكل فصوتك الطبيعى سيصبح شيقاً أكثر، وسيختلف عما كان عليه قبل التمرين.

تمرين 14

- إتصل بأحد الصدقاء وقل له إنك تريد القيام بتجربة.

- إشرح له أنكما سوف تنظران إلى ساعتيكما فى صمت، ولمدة خمس عشرة ثانية، جرب القيام بذلك، إن كلا منكما يعرف الكيفية التى تسير عليها الخطة، إلا أنكما سوف تشعران كيف أنه من الصعب البقاء صامتين.

- حاول القيام بعد ذلك بنفس الشئ وجهاً لوجه، ولكن هذه المرة لدقيقة كاملة.

- عليك أن تسأل نفسك عدة أسئلة .. ماهو شعورك بعدم القيام بالتجربة؟ ومتى بدأت تشعر بعد الراحة، ما علامات عدم الراحة، هل كنت قادراً أن تنظر للطرف الآخر خلال فترة الصمت، أم وجدت نفسك تتحاشى نظراته بعد فترة؟ هل إبتسمت أم ضحكت أم أصدرت أصواتاً مزعجة خلال فترة الصمت؟

- حاول تعطى لنفسك تصريحاً بإستخدام الصمت لأسباب معينة، مثل أن تحدث تأثيراً فى مناقشة ما.

تمرين 15

- قف أو إجلس فى مواجهة مرآة، وقم بالتعبير عن المفاجأت بإستخدام تعبيرات الوجه فقط، ما الذى يعبر عن المفاجأت ؟ سوف نلاحظ على الأرجح حدوث أشياء مثل الحواجب المرفوعة أو المائلة أو العيون المفتوحة أو فتح الفم، وما إلى ذلك. والأن حاول القيام بما يلى.

- قوى من تعبيرك عن المفاجأة، بالغ فى التعبير قدر ما تستطيع.

- قلل من تعبيرك عن المفاجأة، ما أقل الحركات التى يمكنـك القيـام بهـا، وتسـتمر فى التعبير عن المفاجأة.

- خبئ شعورك بالمفاجأة، وقم بتغطية مشاعرك أو إخفائها مـع الإسـتمرار فى التعبـير عنها داخليا، وتخيل أن شخصاً أخبرك للتـو بأنبـاء مثـيرة أو رائعـة، إلا أنـك للعديـد مـن الأسباب لا تريد أن تظهر سرورك.

- إحجب شعورك بالمفاجأة، وبدل شعورك بالمفاجأت بشعور مختلف تماماً.

إن أهمية هذا التمرين ليس لتتعلم كيف تكون ممثلاً ولكن مـن أنـك تصـبح واعيـاً بأن هناك طرقاً مختلفة للتعبير عن مشاعرك من خلال الوجه وإذا مـا إسـتخدمت هـذه الطرق بصورة غير صحيحة، فربما تبدو متبلد المشاعر.

تمرين 16

- قف بحيث تكون هناك مساحة لتحرك فيها جسـدك بحريـة، دون أن تشـعر بأنـك مقيداً أو محاصراً.

- استخدم جسدك كله للتعبير عن كل حالـة مـن الحـالات التاليـة، مـع الإبقـاء عـلى تعبيرات وجهك محايدة والحالات هى (الغضب، الخجل، العفوية، السيطرة، نفاذ الصبر، التواضع، التساؤل، الإندهاش، المفاجأة، الشك، التردد، عدم الإهتمام).

- والأن، إستخدم جسدك كله للتعبير عن كل حالة مـن الحـالات التاليـة، مـع إظهـار التعبير المناسب لكل حالة عـلى وجهـك، والحـالات هـى (الإستسـلام، الشـك، الإسـتحياء، الخجل، التواضع، الحزن، العزلة، الرضا عن الذات).

تمرين 17

- الوقوف بإستقامة، حيث يسـاهم ذلـك فى إتسـاع الـرئتين إلى أقصى حجـم ممكـن، بالإضافة إلى المحافظة على إنبساط الحجاب الحاجز.

- خذ نفس طويل، مع الحرص على تعبئة الرئتين بكاملها بالاكسجين.

- البدء بالتحدث وإخـراج الأصـوات الشـبيهة بالتجشـوء، وكأنمـا الهـواء ينبعـث مـن المعدة.

- التحدث بسلاسة، بحيث لا يتم دفع الهواء كله من المعدة، خلال جملة واحدة فيبدو الصوت كالصريخ، وإنما طريقة دفع الهواء تدريجياً على دفعات، حيث يسمح ذلك بنطق مجموعة كلمات قوية ومتماسكة.

- يجب تكرار هذا التمرين عدة مرات والمداومة على تنفيذه بإستمرار.

تمرين 18

وهذا التمرين يختص بوضع الوقوف الأمثل والصحيح والذى يجب أن يتم التدريب عليه بإستمرار حتى يبتعد مقدم البرامج عن وجود إنحناءات فى جسده تقلل من تاثيره فى المتلقى ويتم الوضع كالتالى

- الجسم يكون معتدلاً بدءاً من قمة الرأس حتى الكعب، تبعاً لخط Bo، أى مائلاً قليلاً للأمام.

- إرتكاز الجسم على منتصف القدم وليس على الكعب، وهكذا يكون التوازن من الأمام للخلف هو الأفضل.

- فرد الصدر وإلقاء الكتفين للخلف مع إنخفاض الكتفين لأسفل.

- جعل الرأس تلمس نقطة خيالية فى أعلى إرتفاع.

وهذا التمرين يجعل ثقل الجسم متجهاً قدر المستطاع ناحية الصدر، وحينئذ تبذل عضلات الساقين الداخلية جهداً من أجل حمل الجسم، لذلك فإن هذا التمرين يساهم فى تحقيق الأتى:

أ- تقليل تقوس الظهر.

ب- رفع الصدر ودفعه للأمام.

ت- جعل الظهر مستقيماً.

ث- تقوية عضلات الساقين الداخلية.

تمرين 19

- إستمر فى وضع الوقوف الصحيح.

- قم بتحريك الرأس فى حركة دائرية، وفى خلال مسار الدورة إترك رأسك تسقط للأمام وللخلف كحجر ثقيل.

- إذا وجدت أن عضلات السمانة تشارك فى مراحل الحركة، فذلك يعنى أن توازن الجسم غير صحيح.

تمرين 20

- إستمر فى وضع الوقوف الصحيح.

- إرسم دائرة بأكبر إتساع ممكن بالكتف، بحيث يكون كل كتف على حدة.

- إفرد الذراعين جانباً وقم بعمل حركة دائرية للكفين فقط مع ثبات الذراعين دون تحريكهما.

- قم بتحريك الذراعين فى حركة دائرية مع بعضهما فى نفس الوقت، ثم حركة دائرية بحيث يلى أحد الذراعين ذراعه الآخر.

- قم بتحريك الذراعين بحركة دائرية عكس بعضهما والإستمرار لمدة دقيقة.

تمرين 21

على مقدم البرامج أن يتبع هذا التمرين كثيراً وهو يعتمد على الحديث أثناء المشى والجرى

- المشى فى المكان ببطئ ثم التدرج فى سرعة المشى للوصول لأقصى سرعة.

- إلقاء مقدمة إرتجالية تخص برامج الأطفال وتستمر المقدمة لمدة 15 ثانية ثم الانتقال مباشرة لمقدمة برنامج سياسى ولمدة 15 ثانية.

- الإستمرار فى طريقة المشى مع دمج مقدمتين للبرامج وتكون المقدمتين لبرامج تختلف فى طبيعتهما عن بعضهما نهائياً.

- تنفيذ نفس التمرين ولكن مـن وضـع الجـرى فى المكـان والبـدء مـن البطـئ حتـى الوصول للسريع والبدء فى المقدمات.

- المشى أثناء أداء مقدمات البرامج.

- إرسم على الأرض وعلى مسافات متسـاوية نقاطـاً لـكى تحـط عليها قـدماك وأنـت تمشى.

- ابدأ فى تقطيع جمل إحدى المقدمات التى تحمـل مفـردات ثقيلـة فى المعنـى أثنـاء حط قدميك على النقاط.

فهذا التمرين بهذا الشكل يساهم فى تحقيق الاتى:

أ- ضبط جمل المقدمات وعمل وقفات مناسبة.

ب- رفع درجة التركيز.

ت- رفع كفاءة الأداء من حيث السرعة والعلو والانخفاض والوقفات.

ث- تدعيم الثقة بالنفس لدى مقدم البرامج.

تمرين 22

- الجرى فى المكان بسرعة جداً ولمدة دقيقتين.

- التوقف فجأة وإتخاذ وضع تقديم البرنامج مع جعل الوجه مبتسماً

- العودة لوضع الجرى السريع مرة أخرى والتوقـف فجـأة مـع إتخـاذ وضـع تقـديم البرنامج مع جعل الوجه جاداً.

- تكرار هذا التمرين مع مقدمـة بـرامج مفرحـة مـرة ومقدمـة بـرامج حزينـة مـرة أخرى.

قائمة المراجع والمصادر

أولاً: المراجع العربيه:

1- إبراهيم أنيس، الأصوات اللغوية، مكتبة الأنجلو المصرية، مطبعة لجنة البيان والتعيين.

2- أبوالحسن سلام، مسرح الطفل، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر، 2004.

3- أحمد محمد قدور، اللسانيات وآفاق الدرس اللغوي، (دمشق: دار الفكر)، 2001.

4- أحمد عبدالصادق، التطوير الذاتى للشخصية، الشخصية المتكاملة، مكتبة النافذة للطباعة والنشر، 2008.

5- أحمد مختار عمر، دراسة الصوت اللغوي، عالم الكتب، 1997.

6- إيهاب فكرى، أصحاب الكاريزما، دار دَوِّنْ للطباعة والنشر، 2010.

7- تمام حسان، مناهج البحث في اللغة، القاهرة، منشورات مكتبة الأنجلو المصرية، مطبعة الرسالة، 1955.

8- حازم على كمال الدين، دراسه فى علم الصوات، مكتبة الأداب، 1999، ص103.

9- حماده إبراهيم، التقنية فى المسرح، مكتبة الأسرة.

10- خليل إبراهيم الخليل العطيه، فى البحث الصوتى عند العرب،1983.

11- راجيه عاشور، تذوق فن الباليه، دار الشروق، 2000.

12- رشدى أحمد طعيمه، المهارات اللغوية مستوياتها، تدريسها، صعوبتها، دار الفكر العربى،2004.

13- رشيد عبدالرحمن العبيدى، معجم الصوتياتت، مكتبة الدكتور مروان العطية، 2007.

14- سعيد بنكراد، السيميائيات مفاهيمها وتطبيقاتها، اللاذقية، دار حواء، 2000، ص90.

15- سمية بيدوح، فلسفة الجسد، دار التنوير للطباعة والنشر، 2009.

16- سمير شريف إستيتية، الأصوات اللغوية (رؤية عضوية ونطقية وفيزيائية)، 2003.

17- عبد الغفار حامد هلال، أصوات اللغة العربية، (القاهرة: مكتبة وهبه)، 1996.

18- سامى عبدالحميد، وليد شامل، التمثيل الصامت (ثلاثون درساً فى التمثيل الصامت، بغداد، وزارة التعليم العالى والبحث العلمى، جامعة بغداد، كلية الفنون الجميله، 1999.

19- عاطف عمارة، أسرار الشخصية المؤثرة، الحرية للنشر والتوزيع،2009.

20- عاطف عدلى العبد، مدخل إلى الاتصال والرأى العام، الأسس النظرية والإسهامات العربية، القاهرة، دار الفكر العربى، 1993.

21- عبدالكريم محمد حسن جبل، فى علم الدلاله، دار المعرفه الجامعيه.

22- عبدالوارث عسر، فن الإلقاء، الهيئه المصريه العامه للكتاب، 1993.

23- كمال بشر، علم الأصوات، دار غريب للطباعه والنشر، 2000.

24- محمد كامل الخلعى، الموسيقى الشرقى، مؤسسة هنداوى للتعليم والثقافه، 2012.

25- محمد على ابو العلا، فن الاتصال بالجماهير بـين النظريـة والتطبيـق، دار العلـم والإيمان للنشر والتوزيع،2013.

26- محي عبد القادر الخطيب، كفايـة المسـتفيد في فـن التجويـد، (بغـداد، مطبعـة اوفسيت الوسام)، 1984.

27- موفق الشرع، فيزياء الدوريات والجسيميات، ديوان المطبوعات الجامعية، سنة: 1996.

28- نبيل راغـب، لغـة التعبـير بالجسـد، فى الفـن والتجـارة والسياسـة، القـاهرة، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، 1998.

29- نجاة على، فن الإلقاء بين النظرية والتطبيق، الدار المصرية اللبنانية، 1996.

30- هشام جبر، نظرية الاهتزازات والأمواج الميكانيكية، ديوان المطبوعات الجامعية، سنة: 199.

ثانياً: المراجع الأجنبية المترجمة:

1- ادويـن ديـور، فـن التمثيـل الأفـاق والأعماق،جـزء اول، ترجمـة: مركـز اللغـات والترجمة، أكاديمية الفنون، القاهرة، وحدة الإصدارات، مسرح، 1998.

2- ادوين ديور، فن التمثيل،ترجمة مركز اللغات والترجمـة، القـاهرة، وزارة الثقافـة، مهرجان المسرح التجريبى،1998.

3- آلان وباربارا بييز، المرجـع الأكيـد فى لغـة الجسـد، ترجمـة مكتبـة جريـر، مكتبـة جرير،2008.

4- آلن بيز، لغة الجسد كيف تقرأ أفكار الأخرين من خلال إيمـاءتهم، ترجمـة سـمير شخانى، الدار العربية للعلوم، 1997.

5- اوجينو باربا، طاقة الممثل، ترجمة سهير الجمل، وزارة الثقافة، مهرجان المسرح التجريبى، 1999.

6- اندرو لاى، أثر الجاذبية الشخصية، ترجمة مكتبة جرير، مكتبة جرير للنشر والطباعة،2010

7- دولانج، الأسرار الجديدة، الكاريزما، ترجمة مكتبة جرير، الناشر مكتبة جرير، 2011

8- اوجينو باربا، أنثروبولوجية المسرح، ترجمة قاسم البياتلى، دار الكتاب عمان،2000.

9- بيتر كوليت، الإشارات، ترجمة مكتبة جرير، طباعة مكتبة جرير، 2010.

10- جان دوت، التعبير الجسدى للمثل، ترجمة أ.د حمادة إبراهيم، مركز اللغات والترجمة، أكاديمية الفنون، 1995.

11- جوزيف ميسينجر،المعانى الخفية للغة الجسد، ترجمة محمد حسين شمس الدين، دار الفراشه للطباعة والنشر والتوزيع 2006.

12- جونافارو ومارفين كارلينز، ما يقوله لغة الجسد، مكتبة جرير، 2010.

13- ديل كارنيجى، فن الخطابه، ترجمة الوسام للخدمات المطبعيه، الوسام للخدمات المطبعيه، عمان، 2010،

14- بارى رالف، كتابات فى التمثيل الصامت، ترجمة د.سامى صلاح، القاهرة، المجلس الأعلى للثقافة، 2001.

15- كرس شلنج، الجسد والنظرية الإجتماعية، ترجمة منى البحر ونجيب الحصادى، دار العين للنشر، 2009.

16- كير ايلام، سيمياء المسرح والدراما، ترجمة رئيف كرم، المركز الثقافى العربى، 1992.

17- هنرى كالرو، كيف تقرأ أفكار الأخرين من لغة الجسد، ترجمة لجنة الترجمة فى دار الفاضل،دار الفاضل للتأليف والترجمة والنشر، 2005.

18- أوجينوباربا، أنثروبولوجية المسرح، ترجمة قاسم البياتلى، دار الكتاب عمان، 2000.

ثالثاً: المقالات:

1- أسعد عرابى، مقال بعنوان "اتجاهات ما بعد الحداثة"، مجلة "الحياة التشكيليّة"/فصلية/ تصدرها وزارة الثقافة- دمشق، العدد 55-56، 1994، ص64.

2- أسعد عرابى، مقال بعنوان "تزاوج أنواع الفنون في نزعة مابعد الحداثة"، جريدة "الفنون"، شهريّة فنيّة تصدر عن المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب - الكويت، العدد 4، أبريل-نيسان - 2001.

3- جواد عبدالله، جريدة الصباح، التمثيل الصامت فى فرنسا، صفحة اخبار ثقافيه، 2006،

www.alsabaah.com

4- رشاد محمد سالم، الأداءا الصوتى فى العربيه، كلية الأداب والعلوم، جامعة الشارقه، مجلة جامعة الشارقه للعلوم الشرعيه والإنسانيه، 2005.

5- محمد فيضى، تعريف فن الخطابه، موقع موضوع،نشر فى 16 أغسطس 2015، http://mawdoo3.com/تعريف_الخطابة_:_تعريف_فن_الخطابة.

6- مقال عن فن الأداء الصوتى،

www.al-jazirah.com/culture/2015/14032015/fadaat4.htm

7- موسيقى، نشرة فيدو الدوريه،

http://www.feedo.net/lifestyle/arts/Music/Music.htm#2

8- ويكيبيديا، موسيقى، أخر تعديل21 نوفمبر 2017، موسيقي،

https://ar.wikipedia.org/wiki

9- ويكيبيديا، باليه، اخر تعديل 2017،

https://ar.wikipedia.org/wiki

10- بوابة عالم المسرح الإليكترونيه، مقال البانتومايم أو فن التمثيـل الإيمـائى، نشر فى 19 أكتوبر 2011.

http://worldofartoftheater.blogspot.com.eg/2011/10/blog-post_1807.html

11- بوابة عالم الأصوات، المجهورة والمهموسة، نشر فى 23 مايو 2012،

http://itla4aswat.blogspot.com.eg/2012/05/blog-post_6211.html

12- راجع، بوابة الموسوعة العربية، الإنسجام، تمت قراءته فى 3 نوفمبر 2017

https://www.arab-ency.com/ar/%D8%A7%D9%84%D8%A8%D8_AD%9%8%D8%AB/%D8%A7%D9%84%D8%A7%D9%86%D8%B3%D8%AC%D8%A7%D9%85

13- بوابة موضوع، كيفية تعلم فن الخطابة، نشر 10 اغسطس 2016

http://mawdoo3.com/%D9%83%D9%8A%D9%81%D9%8A%D8%A9_%D8%AA%D8%B9%D9%84%D9%85_%D9%81%D9%86_%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%B7%D8%A7%D8%A8%D8%A9

المحتـويات

محمد جمال الدين الطوبجى

مقدم برامج بقناة Nile Family – قطاع المتخصصة - التليفزيون المصرى.

الخبرات العلمية:

- ماجستير تطوير مهارات مقدم البرامج – جامعة الأسكندرية - 2018.
- ليسانس أداب قسم المسرح تخصص تمثيل - جامعة الأسكندرية - 2009.
- بكالوريوس التربية الرياضية - جامعة حلوان - 1997.

الخبرات المهنية:

- محاضر بالمجلس الأعلى لتنظيم الإعلام للإعلاميين العرب والأفارقة.
- مدرب فى تطوير ورفع كفاءة مهارات مقدم البرامج فى العديد من القنوات.
- مذيع سابق براديو وتليفزيون العرب Art قناة Arteenz 2000: 2003.

أهم أعماله:

- كتب العديد من السيناريوهات لبعض الأفلام الروائية القصيرة والتسجيلية والوثائقية.
- قام بإخراج العديد من المسرحيات للجامعات ولنوادى المسرح.
- أول من إستخدم منهج الإرتجال فى إخراج المسرحيات لذوى القدرات الخاصة من المعاقين.
- شارك فى العديد من المسلسلات الدرامية كممثل.

الجوائز والدورات الحاصل عليها:

- جائزة السيناريو من تونس عن فيلم (عمران وأيام زمان) من مهرجان إتحاد الإذاعات العربية بتونس إخراج مهدى القماطى.
- جائزه أحسن ممثل جامعة حلوان.
- حصل على المركز الأول فى الإخراج وكعرض مسرحى لمسرحيتى صرخة معاق وألعاب شيكسبيرية.

البطولات الرياضية:

- مدرب منتخب مصر للمعاقين ذهنيا والذى شارك فى بطولة الألعاب الصيفيه بالولايات المتحدة الأمريكية عام 1999 وحصل على المركز الثانى فى البطولة.
- بطل الجمهورية فى الملاكمة عام 1990.

التواصل: tobgy75@yahoo.com

كثيرون هم مَن يرغبون في العمل البرامجي إن كان في الإذاعة أو التليفزيون، ولكنهم لا يعلمون ما هي المتطلبات التي يجب أن يتصف بها مَن يعمل في تقديم البرامج. وفي هذا الكتاب، طرقنا ناقوس التوجيه ناحية الطريق الصحيح لكل مَن يرغب في العمل كمقدم للبرامج بأن يكون لديه وعي تام، بأنه يجب أن يمتلك مقومات التأثير في المستمع أو المشاهد، وذلك من خلال امتلاكه لعدة مهارات ومنها (الكاريزما، والصوت، والحركة الجسدية)، فإذا علم مَن يعمل في المجال الإعلامي أهمية تلك المهارات، وعمل على تدريبهم وتطويرهم باستمرار، فهو بذلك يكون قد وضع نفسه على الطريق الصحيح لتحقيق التأثير في المتلقي.

وهناك البعض من مقدمي البرامج الذين لا يستطيعون تطوير أنفسهم، ولا يسعون لذلك، وهم في تلك اللحظة ينصبون لأنفسهم منصة الإعدام؛ لأنهم لن يكونوا أصحاب تأثير على مَن يستمع لهم أو يشاهدهم

لذلك فإن هذا الكتاب هو بمثابة تصحيح مسار لمَن يعمل في المجال الإعلامي وتوضيح مسار لمَن يرغب في العمل في هذا المجال، وخاصة في مجال التقديم البرامجي. ونحن لدينا مشكلة كبيرة مع مَن يقوم بإدارة القنوات والإذاعات حينما لا يمتلك هؤلاء المسؤولين مهارة التقييم ومهارة التوجيه؛ ولذلك فإن الكتاب هو رسالة لكل مَن يعمل في هذا المجال أيًا كانت صفته من أجل أن يتم الارتقاء بمهنة الإعلام بشكل عام وتقديم البرامج بشكل خاص.

وإن كان الكتاب في ظاهره موجهًا لمقدمي البرامج، ففي الحقيقة هو موجه لكل مَن يتعامل مع الجمهور، ومفيد لكل مَن يعمل في مهنة تعتمد على الإقناع والتأثير في الآخرين، من خلال توظيف مهارته الصوتية والجسدية بشكل صحيح مع اكتساب عناصر الكاريزما كافة.



60 شارع القصر العيني 11451 - القاهرة
ت: 27954529 - 27921943 فاكس: 27947566
www.alarabipublishing.com.eg


ISBN 978-977-319-436-9
9 789773 194369 >


WWW.alarabipublishing.com.eg

تصميم الغلاف: صفا حمدي